# تجارتی پالیسی
# 2007-08

## تقریر

جناب ہمایوں اختر خان
وزیر تجارت

۱۸ جولائی ۲۰۰۷

حکومت پاکستان
منسٹری آف کامرس
اسلام آباد

# تجارتی پالیسی 2008-2007

خواتین وحضرات السلام علیکم!

آج مجھے سال 08-2007 کی تجارتی پالیسی آپ کے سامنے پیش کرنے کا منفرد اعزاز حاصل ہو رہا ہے۔ یہ لگا تار پانچویں تجارتی پالیسی ہے جو کہ بطور وزیر تجارت مجھے پاکستان کے عوام کے سامنے پیش کرنے کا اعزاز حاصل ہوا ہے۔ یہ اعزاز اس احساس کے ساتھ اور بڑھ گیا ہے کہ یہ آخری تجارتی پالیسی ہے جو ہماری اس حکومت کی جانب سے پیش ہو گی جو چند ماہ بعد اپنی پانچ سالہ مدت کی تکمیل کر رہی ہے (اس ملک کی طویل پارلیمانی تاریخ میں یہ اپنی نوعیت کی واحد مثال ہے) اور ہم میں سے کئی لوگ جلد ہی اپنے حلقہ انتخاب میں دوبارہ منتخب ہونے کے لئے خود کو پیش کریں گے۔ ہمارا حلقہ انتخاب سمجھ بوجھ سے فیصلہ کر سکتا ہے اور گزشتہ پانچ سال کے دوران ہماری کارکردگی اور ریکارڈ پر اپنی نئی ترجیحات کی بنیاد رکھ سکتا ہے۔

1999 میں صدر مشرف کے اقتدار سنبھالنے سے لے کر اب تک ان کے اقتصادی اصلاحات کے ایجنڈے نے پاکستان کو ایک متاثر کن اقتصادی ترقی کا عرصہ فراہم کیا ہے۔ اقتصادی اصلاحات کے ایجنڈے میں شامل پالیسیاں متوازن، مفید اور شفاف رہیں۔ ان پالیسیوں اور اچھی حکمرانی (good governance) نے ذمہ دارانہ حکومتی مالیاتی مینیجمنٹ اور Structrual reforms کے باضابطہ اطلاق کے ذریعہ پاکستان کی معیشت کو مستحکم کیا ہے جس کے نتیجے میں اقتصادی استحکام حاصل ہوا ہے۔ اور اسی بناء پر

پاکستان اب مستحکم اقتصادی ترقی اور غربت میں تخفیف کے دہرے نتائج کو حاصل کرنے کی راہ پر اعتماد کے ساتھ سفر کر رہا ہے۔

اس تمام عرصے میں وزارت تجارت نے اصلاحات کے ایجنڈے میں شامل رہنما ہدایات پر انتہائی محنت کے ساتھ عمل کیا ہے اور ملک کی برآمدات میں اضافہ کے سلسلے میں خود کو تفویض کردہ کردار کو ادا کرتی رہی ہے۔ اس کے نتیجے میں گزشتہ سات سالوں کے دوران تجارتی اشیاء کی برآمدات میں بے مثال اضافہ ہوا ہے۔ یہ اضافہ تقریباً 112 فیصد رہا۔ برآمدات جو سال 99-1998 میں 7.8 ارب امریکی ڈالر تھیں وہ سال 06-2005 میں 16.5 ارب ڈالر ہو گئیں۔ گذشتہ سال ہم نے اپنے لئے 18.6 ارب ڈالر کا برآمدات کا ہدف طے کیا تھا۔ میں آپ کو بتانا چاہوں گا کہ گذشتہ سال ہماری تجارتی اشیاء کی برآمدات کی مالیت 17.011 ارب ڈالر رہی، ہماری خدمات کی برآمدات سال 07-2006 کے پہلے 11 ماہ میں 3.1 ارب ڈالر جبکہ پورے سال میں دفاعی برآمدات 63 ملین ڈالر کی رہیں۔ پاکستان کی تاریخ میں پہلی مرتبہ اشیاء کی برآمدات نے 17 ارب ڈالر کی حد پار کی ہے۔

## کارکردگی بسلسلہ برآمدات 07-2006

یہ گذشتہ سال 07-2006 ایک خصوصی طور پر challenging رہا۔ جس میں عراق میں جنگ سے پیدا شدہ غیر یقینی صورتحال کے باعث تیل کی قیمتیں بلند سطح پر رہیں۔ خام تیل کی قیمت زیادہ ہونے کی وجہ سے ہمارا پٹرولیم کی درآمدات کا بل بڑھ گیا۔ اس سے عمومی قیمتوں پر بھی اثر پڑا اور نتیجے کے طور پر ہماری پیداواری لاگت اور کاروبار کرنے کے اخراجات میں اضافہ ہوا۔ مثال کے طور پر سال 07-2006 کے پہلے 11 ماہ کے دوران پٹرولیم گروپ میں ہماری درآمدات سال 06-2005 کے اسی عرصے کے مقابلے میں 11.1 فیصد

بڑھیں۔ جن challenges کا ہماری برآمدات کو گزشتہ سال سامنا کرنا پڑا ان کے باوجود ہماری برآمدات میں اضافہ ہوا ہے۔ اس کامیابی کا سہرا ہمارے کاروباری حضرات اور برآمد کنندگان کی جدوجہد اور آپ کی حکومت کی کاروبار دوستانہ (business friendly) پالیسیوں کے سر ہے۔

2006-07 کے پہلے 11 ماہ کے دوران، ٹیکسٹائل گروپ کی برآمدات میں 6 فیصد اضافہ ہو۔ یہ ایک خوش آئند امر ہے کہ 2006-07 کے پہلے 11 ماہ کے دوران ٹیکسٹائل گروپ کی چند اشیاء کی برآمدات تقریباً دوگنی ہو گئیں ۔ ان میں آرٹ سلک اور synthetic textiles کی برآمدات میں اضافہ 122 فیصد، خیمے اور کینوس میں 99 فیصد اور کاٹن کے علاوہ دیگر یارن میں اضافہ 82.7 فیصد رہا۔ اس سے واضح ہوتا ہے کہ ٹیکسٹائل کے اندر ہماری product base روائتی cotton base سے تبدیل (diversify) ہو رہی ہے۔ ٹیکسٹائل کی دیگر تیار شدہ اشیاء جن کی برآمدات میں اس عرصے میں اضافہ ہوتا رہا ہے وہ ہیں knitwear جن میں اضافہ 12.9 فیصد رہا اور ریڈی میڈ ملبوسات جن میں اضافہ 5.4 فیصد رہا۔

آپ کو یاد ہو گا کہ گزشتہ سال میں نے ایک Targeted Rapid Export Growth Strategy کا اعلان کیا تھا جس کا ارتکاز (focus) برآمدات میں انجینئرنگ اشیاء کے سیکٹر میں تیزی سے اضافہ پر تھا۔ مجھے آپ کو یہ بتاتے ہوئے خوشی محسوس ہو رہی ہے کہ جولائی۔ مئی 2006-07 کے عرصے میں انجینئرنگ اشیاء کے سیکٹر میں گزشتہ سال کے اسی عرصے کے مقابلے میں 8.7 فیصد اضافہ ہوا۔ اس گروپ میں سب سے بڑھ کر بجلی کے پنکھے ہیں جن کی برآمدات میں 28.8 فیصد اضافہ ہوا۔

تیزی سے ترقی کرنے والا ایک اور سیکٹر قیمتی پتھروں اور زیورات (gems and Jewellery) کا ہے۔ قیمتی پتھروں کی برآمدات میں 15.9 فیصد اضافہ ہوا اور زیورات کی برآمدات 15.1 ملین ڈالر سے بڑھ کر 34.5 ملین ڈالر ہو گئیں۔ اس سال کے پہلے 11 ماہ کے دوران یہ اضافہ 120 فیصد ہے۔ اسی وجہ سے ہم نے اس سیکٹر پر اپنی توجہ بڑھانے کا فیصلہ کیا ہے اور اب یہ بھی ہماری Rapid Export Growth Strategy کا ایک ہدف بن جائے گا۔

خدمات (Services) کا سیکٹر ہماری معیشت کے لئے بہت اہم ہے کیونکہ اس سے روزگار کے مواقع بڑھتے ہیں، مجموعی قومی پیداوار GDP میں اضافہ ہوتا ہے اور یہ سیکٹر معاشی ترقی میں اہم کردار کرتا ہے۔ عالمی تجارت میں خدمات کی تجارت کا حصہ 20 فیصد سے زائد ہے۔ اس لئے یہ ہمارے لئے بہت اہمیت کا حامل شعبہ ہے۔ گزشتہ سال میں نے اعلان کیا تھا کہ خدمات کی تجارت سے متعلقہ اعداد وشمار (Statistics) کو مکمل طور پر اجزاء میں تقسیم (disaggregate) کیا جائے گا۔ میں مسرت کے ساتھ آپ کو مطلع کر رہا ہوں کہ یہ کام ہو رہا ہے اور اب disaggregated اعداد کو ٹرانسپورٹیشن، سفر، مواصلات، تعمیرات، انشورنس، مالیات، کمپیوٹر، اطلاعات، رائلٹی اور لائسنس فیس، دیگر کاروباری خدمات، ذاتی، ثقافتی اور تفریحی خدمات اور سرکاری خدمات کی Catagories میں دکھایا جا رہا ہے۔ Federal Bureau of Statistics یہ اعداد و شمار اشیاء کی تجارت کے ہمراہ جاری کرتا ہے، فی الوقت، اشیاء اور خدمات کی برآمدات کے اعداد و شمار کے اجراء میں ایک ماہ کا فرق (gap) ہے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ وقت کا یہ فرق کم ہوتا جائے گا۔

برآمدات میں اضافے کا جو منظر اب تک میں نے آپ کے سامنے پیش کیا ہے وہ اطمینان بخش ہے لیکن یہ بھی ایک حقیقت ہے کہ برآمدات میں اضافہ کی رفتار گزشتہ سال کی 14.4 فیصد سے کم ہو کر اس سال 3.6 فیصد ہوگئی ہے اگرچہ سال 07-2006 پاکستان کی معیشت نے تیز رفتاری سے 7 فیصد ترقی کی، تاہم یہ ترقی بنیادی طور پر گھریلو تصرفات (domestic consumption) اور telecommunication، خدمات اور تعمیرات کے شعبوں میں کی گئی سرمایہ کاری کے باعث ہوئی۔ یہ ایک حقیقت ہے کہ صرف برآمدات میں تیزی سے اضافے کے ذریعے ہی معیشت کی ترقی کی بلند سطحوں کو برقرار رکھا جا سکتا ہے۔ مثال کے طور پر GDP میں 8-7 فیصد ترقی کو برقرار رکھنا صرف اس صورت میں ممکن ہے جب برآمدات میں سالانہ ترقی کی سطح 25-20 فیصد ہو۔ اس طرح کی ترقی کے لئے ہمارا دارومدار ٹیکسٹائل اور ملبوسات کے علاوہ Large Scale Manufacturing کے شعبہ پر ہے جو کہ برآمدات کے لئے زائد اشیاء تیار کرے۔ تاہم سال 07-2006 میں Large Scale Manufacturing Sector کی شرح ترقی میں کمی جو کہ 10.7 فیصد سے کم ہو کر 8.8 فیصد ہوگئی کے باعث ہماری برآمدات کے قابل زائد اشیاء میں کمی آگئی۔

برآمدات کی ترقی کی بلند شرح کو دوبارہ حاصل کرنے کے لئے ہمیں بہت سے چیلنجز (Challenges) کا جواب دینا ہوگا اور مستعد پالیسی اقدامات کرنے ہوں گے۔

سپلائی سائڈ پر کم تر مسابقت Low competitiveness ایک بڑا چیلنج ہے۔ حالیہ عالمی مسابقت کاری کے انڈیکس کے مطابق اس وقت پاکستان 125 ممالک میں سے درجہ کے لحاظ سے 91 نمبر پر آتا ہے۔ مسابقت کاری کے بہت پہلو ہیں مثلاً پیداواری ورک فورس، بہتر معیار، بڑے پیمانے پر آرڈ کی وقت پر فراہمی اور اعلیٰ تحقیق و ترقی، تاکہ بین الاقوامی رجحانات کے ساتھ قدم ملا کر چلا جا سکے۔

نئی مشینری اور تکنیک میں کم سرمایہ کاری کی وجہ سے پیداواری استعداد میں کمی ہوتی ہے اور لاگت زیادہ آتی ہے۔ایک اور وجہ ٹیکس ٹریٹمنٹ ہے جو غیر صنعتی شعبوں میں سرمایہ کاری کرنے کی ترغیب دیتی ہے، خاص طور پر سٹہ بازی کے کاروبار میں یعنی سٹاک اور رئیل ایسٹیٹ میں۔

اس وقت ہمیں ہماری برآمدات کی کم قیمت ملتی ہے۔کیونکہ ہم عموماً **Low end** اور کم معیاری اور سستی مصنوعات پیدا کرتے ہیں۔ہمیں اونچے معیار کی اور **value added** مصنوعات پیدا کرنا چاہئیں تا کہ برآمدات کے موجودہ حجم پر ہی ہم زیادہ مارکیٹیں اور زیادہ قیمتیں حاصل کر سکیں۔

ہماری زیادہ تر برآمدی صنعتیں ابھی تک بکھری پڑی ہیں اور وہ باقاعدہ منظم نہیں ہیں۔ ضروری ہے کہ مصنوعات کے شعبہ سے منسلک تمام کردار آپس میں قریبی تعاون رکھیں۔ تا کہ نقصانات کم ہوں اور ٹیکنالوجی کو جدید رکھ سکیں۔

گزشتہ 8 سالوں کے دوران پیداوار میں مسلسل اونچے درجے کی نمو کی وجہ سے ملک میں توانائی کی مانگ میں بے مثال اضافہ ہوا اور بجلی کی پیداوار اس طلب کے لئے کافی ثابت نہ ہوئی۔توانائی کی اس کمی نے ہماری صنعتی پیداوار پر اثرات ڈالے۔توانائی کی بڑھتی ہوئی طلب اب ایک بڑا چیلنج ہے۔

طلب کی جانب سے ہمیں زیادہ سخت چیلنجز کا سامنا ہے۔اپنی مصنوعات کی نئی منڈیوں میں رسائی کے لئے گذشتہ چار سالوں کے دوران میری وزارت اور ہماری حکومت کی جانب سے مذاکرات کے ضمن میں ہمارا ریکارڈ قابل تعریف ہے۔تاہم ابھی تک چیلنجز باقی ہیں۔

یورپی یونین کے ڈرگ سے متعلقہ GSP سہولت جس کے تحت پاکستان کی ٹیکسٹائل کی مصنوعات کو مارکیٹ میں زیرو ڈیوٹی پر داخل ہونے کا موقع ملا، 2005 میں ختم ہوگئی۔ دوسرے نمبر پر ٹیکسٹائل میں ہمارے چند مسابقت کاروں کو ترجیحی بنیادوں پر مارکیٹ میں رسائی LDC کی حیثیت میں حاصل ہوتی رہی جب کہ دیگر پاکستانی مصنوعات پر پوری ڈیوٹی وصول کی جاتی ہے۔

گلوبلازیشن کی دی ہوئی مسابقت کاری کا مطلب یہ ہے کہ جس سامان اور خدمات کی تجارت کی جائے اس کے لئے بین الاقوامی معیارات پر سختی سے عمل کیا جائے۔ اس طرح سماجی، ماحولیاتی اور صحت کے معیارات پر پورا اترنا ہمارے برآمد کنندگان کے لئے ایک سنجیدہ ٹیسٹ بن گیا ہے۔

جن چیلنجز کا میں نے ذکر کیا ہے ان کے علاوہ ہمیں مصنوعات کے ناکافی تنوع کا معاملہ درپیش ہے۔ جب ہماری ٹیکسٹائل برآمدات پر زد پڑی تو ہماری 2006-07 کے پہلے 11 ماہ میں ٹیکسٹائل کی مصنوعات کی شرح نمو میں کمی ہوئی۔ یہ کمی 2005-06 کی اسی مدت کے مقابلے میں 6 تا 14 فیصد رہی۔ ٹیکسٹائل کے شعبہ میں بستر کی چادروں کی برآمد میں کمی 3.1%، کاٹن کلاتھ میں 4.1% اور خام روئی کی برآمد میں 21.7% کمی ہوئی۔ اس کمی کو دیگر ٹیکسٹائل کی مصنوعات نے جزوی طور پر دور کیا۔ دیگر برآمدی شعبوں میں بھی منفی نمو ہوئی۔ یہ سیکٹر چمڑے اور چمڑے کی مصنوعات، چمڑے کے ملبوسات اور قالین وغیرہ تھے۔

ہماری برآمدت کو متاثر کرنے والے بہت سے عوامل ہیں۔ ان میں ٹیکسٹائل کی مصنوعات میں ہماری بڑی بڑی منڈیوں امریکہ اور یورپی یونین میں ہمیں چین، بنگلہ دیش، بھارت، اور ویت نام کی طرف سے سخت مقابلہ درپیش ہے۔ علاقائی ترجیحی معاہدات کے تحت انتظامات مثلاً CAFTA, NAFTA، علاقائی معاہدے وغیرہ اور اردن اور مصر میں

امریکہ کے سپانسرڈ کوالیفائڈ انڈسٹریل زون (QIZs) جو ان ممالک کی مصنوعات کو ڈیوٹی فری رسائی فراہم کرتے ہیں انہوں نے ہماری مسابقت کاری کو بھی متاثر کیا ہے دیگر عوامل میں ٹیکسٹائل کے شعبہ میں یونٹ پرائس میں کمی شامل ہے۔ ہماری بستر کی چادروں کی برآمد پر یورپی مارکیٹ میں 5.8 فیصد انٹی ڈمپنگ ڈیوٹی اور پاکستان میں سفر کے بارے میں منفی سیاحتی ایڈوائزری ہماری برآمدات کو متاثر کرتی ہیں۔ یہ آخری چیز ہمارے لئے بہت تشویش کا باعث ہے جس سے بڑے بڑے بین الاقوامی درآمد کنندگان سکیورٹی کی وجہ سے پاکستان آنے سے ہچکچاتے ہیں۔ چنانچہ ٹیکسٹائل برآمدات میں ہمارے مقابل ممالک یعنی بنگلہ دیش، چین اور ویت نام ہم سے مارکیٹ چھین رہے ہیں۔ ہماری برآمدات کی منزلوں میں، سب سے بڑی کمی افغانستان کو ہماری پی او ایل مصنوعات میں 300 ملین ڈالر لیدر گارمنٹس میں 167 ملین ڈالر اور چاول کی برآمد پر 33 ملین ڈالر میں کمی ہوئی کیونکہ اس کی فصل توقعات کے مطابق نہیں ہوئی تھی۔

اگرچہ ہماری تجارت ہماری بڑھتی ہوئی معشیت کا ساتھ نہیں دے پا رہی لیکن درج بالا چیلنجز ایسے نہیں جن پر قابو نہ پایا جا سکے کیونکہ دنیا عالمگیریت کی طرف جا رہی ہے اور WTO کے تحت واحد منڈی بن رہی ہے جس میں بہت سے ممالک ٹیرف اور نان ٹیرف اقدامات ختم کر رہے ہیں جس سے بہت مواقع پیدا ہو رہے ہیں۔ منڈی تک رسائی کے ضمن میں یہ کہا جا سکتا ہے کہ پاکستان کی کامیابی حالیہ دوحہ راؤنڈ بات چیت کی کامیابی میں ہے۔ ان مذاکرات کے کامیابی سے طے ہو جانے سے ٹیرف میں کمی ہو جائے گی۔ اس سے ہمارے برآمد کنندگان کو بڑی بڑی منڈیوں میں ترجیحی ٹیرف رعایت کی جو سہولت حاصل تھی اس کے نقصان کا کافی حد تک آزالہ ہو جائے گا۔

پاکستان دنیا میں کاٹن پیدا کرنے والا چوتھا بڑا ملک ہے۔ ہماری کل برآمدات میں ٹیکسٹائل کا حصہ تقریباً %64 ہے۔ ٹیکسٹائل کوٹہ کے خاتمہ سے پاکستان کی ٹیکسٹائل کی مصنوعات کی برآمد کے مواقع کافی حد تک بڑھ گئے ہیں۔ ان مواقع سے فائدہ اٹھانے کے لئے ضروری ہے کہ ہم مشینری میں سرمایہ کاری کریں، اپنی افرادی قوت کی تربیت کو بہتر بنائیں اور اپنی مصنوعات کی کوالٹی کو بہتر بنائیں۔

ہمارا خدمات کا تیزی سے بڑھتا ہوا شعبہ ہماری معیشت کے لئے نعمت ہے اور ہماری جی ڈی پی میں اس کا حصہ 53.3 فیصد ہے۔ اس سے خدمات کے شعبے یعنی ٹیلی کمیونیکیشن، بینکنگ اور خدمات کے دیگر شعبہ میں سرمایہ کاری آئے گی جس سے خدمات کی برآمد میں اضافہ ہوگا۔

گزشتہ 20 سالوں کے دوران برآمدات کے لئے ایک بڑھتا ہوا شعبہ الیکٹرانکس اور الیکٹریکل سامان رہا ہے۔ پاکستان اب ان شعبوں میں نئے مواقع سے فائدہ اٹھانے کی پوزیشن میں ہے کیونکہ گزشتہ سالوں میں ان اشیاء کے لئے ٹیرف سٹرکچر معقول بنایا گیا، درآمد کے متبادل پروگرام ختم کردیئے گئے اور اس طرح انہیں اچھی ملکی بنیاد فراہم کی گئی۔ 2003 سے الیکٹرانک انڈسٹری میں ترقی 40-35 فیصد رہی۔ اب اس شعبہ کو مضبوط بنانے اور اس کی مصنوعات کی برآمدات میں اضافہ کرنے کی ضرورت ہے۔

## گزشتہ چار سالوں 04-2003 سے 07-2006 تک تجارتی پالیسی کے اقدامات پر عملدرآمد کا مختصر جائزہ

گزشتہ چار سالوں کے دوران وزارت تجارت نے مندرجہ ذیل اقدامات کا اعلان کیا اور اس پر عملدرآمد کیا جس سے ان سالوں کے دوران ہماری برآمدی حکمت عملی کو تقویت ملی۔ اب میں ان میں سے کچھ اقدامات کو مختصراً پیش کرتا ہوں:۔

کاروباری لاگت کو کم کرنے کے لیے۔

☆ برآمدی نوعیت کے منصوبوں کے لئے طویل المدت سرمائے کی فراہمی (LTF-EOP):

اس منصوبے کو اسٹیٹ بنک آف پاکستان نے وزارت تجارت کے کہنے پر شروع کیا اس منصوبے کے تحت اسٹیٹ بنک آف پاکستان درآمدی نوعیت کے اداروں کو مئی 2004 سے مختلف منصوبوں کے لئے مشینری درآمد کرنے کے لئے رعائتی نرخ پر طویل المدت سرمایہ فراہم کرر رہا ہے۔ یہ سرمایہ 12 سے 13 فی صد کی شرح سود کے مقابلے میں 7.5 فیصد شرح پر دیا جا رہا ہے جو کہ 7 سالوں میں واجب ادا ہو گا اس منصوبے کے تحت اب تک 49 ارب روپے دیئے جا چکے ہیں۔جن میں سے 34 ارب روپے Debt Swap Arrangement کے تحت جبکہ 15 ارب روپے مشین کی درآمد کے لئے قرضوں کے لئے ادا کئے گئے۔

کارخانوں کی منتقلی:

برآمدی نوعیت کی صنعتوں کی پاکستان منتقلی کی 50 فیصد لاگت حکومت ادا کر رہی ہے۔اس میں مال برداری کا خرچہ، مشینری آلات کی منتقلی کی قیمت، سامان کو اٹھانا، لے جانا، اتارنا، انشورنس اور اداروں کے اخراجات شامل ہیں۔

مال برداری کے لئے امداد:۔ بندرگاہوں سے لیکر برآمدی جگہوں تک مال برداری کے اونچے کرایوں کو مدنظر رکھتے ہوئے یہ فیصلہ کیا گیا کہ برآمد کنندگان کے ساتھ اس مالی بوجھ کا کچھ حصہ حکومت برداشت کرے۔ اس منصوبے کے تحت حکومت نے مقرر شدہ اشیاء اور ممالک کے لئے مال برداری میں 25 فیصد مدد دی ہے۔

مال برداری پر ملک کے اندر امداد:۔ پاکستان کے دور دراز علاقوں سے فرنیچر کی بنی ہوئی اشیاء گرینائٹ اور ماربل کی برآمد بڑھانے کے لئے ان اشیاء پر ملک کے اندر مال برداری کے اخراجات میں 25 فیصد امداد دی گئی بشرطیکہ وہ کارخانے سمندری بندرگاہوں سے 250 کلومیٹر سے زیادہ دور ہوں۔

برآمدی شعبوں میں سیلز ٹیکس کی سہولیات:۔ ٹیکسٹائل کی تمام کی تمام مصنوعات' چمڑے کی مصنوعات، سرجیکل آلات، قالین اور کھیلوں کے سامان کے سلسلے میں سیلز ٹیکس کا نظام ختم کر دیا گیا ہے، ٹیکسٹائل مشینری، خام مال، درمیانی اور بنے ہوئے اشیاء پر سیلز ٹیکس صفر شرح مقرر کی گئی ہے۔

ترجیحی برآمدی شعبوں کے لئے ترغیبات:۔ مشینری اور خام مال پر مندرجہ ذیل ترجیحی برآمدی شعبوں کے لئے سیلز ٹیکس کی شرح صفر مقرر کی گئی ہے۔

☆ ایگریکلچر (مشینری)
☆ ہارٹیکلچر (مشینری آلات اور خام مال)
☆ مچھلی، شرمپ کی پیداوار (مشینری)
☆ فرنیچر / پنکھے (خام مال)
☆ قیمتی پتھر اور زیورات (قیمتی پتھر کو نکالنے اور پروسیس کرنے کے کارخانوں کے آلات)
☆ جوتا سازی (خام مال پر 5 فیصد رعائتی ڈیوٹی)
☆ سرجیکل آلات (مشینری، آلات اور سرجیکل شعبے کا خام مال)
☆ ورزش کے آلات
☆ ماربل / گرینائٹ (مشینری، ماربل کے آلات اور گرینائٹ کو نکالنے اور پروسیس کرنے کے کارخانے)

☆ خوراک کی پروسیسنگ (مشینری)

☆ ادویات سازی کی مشینری (Heat ventilation air conditioner) بشرطیکہ وزارت صحت کی طرف سے تصدیق ہو۔

☆ گوشت اور پولٹری (مشینری اور آلات)

☆ چاول Parboiling کا مکمل پلانٹ۔

☆ کارخانوں کی منتقلی کے مکمل پلانٹ

تحقیق اور ترقی (Research and Development (R&D):

ملبوسات اور گھریلو ٹیکسٹائل کے شعبوں کو کوٹہ کے بعد درپیش مشکلات کو مدنظر رکھتے ہوئے حکومت نے وزارت تجارت کی سفارشات پر ٹیکسٹائل کی ملبوسات کے بارے میں 6 فیصد مدد سے تحقیق اور ترقی کا ایک خاص پروگرام شروع کیا۔ اس مدد کے نتیجے میں ٹیکسٹائل کی ملبوسات کا شعبہ مضبوط ہوا۔ تجارت کے لاکھوں ڈالرز کے نقصان سے بچاؤ ہوا اور اس شعبے میں خدمات محفوظ رہیں۔ ملبوسات کے کارخانے تحقیق اور ترقی کے شعبے میں زیادہ سرمایہ کاری کرنے پر آمادہ ہوئے۔ جس کے نتیجے میں اشیاء کا معیار بہتر ہوا اور منڈیوں میں ہمارا حصہ بڑھا۔ اس نوعیت کا ایک منصوبہ 2006-07 میں گھریلو ٹیکسٹائل کے شعبے تک بڑھایا گیا۔ اس قسم کی مدد 2007-08 میں بھی جاری رہے گی۔ چمڑے کے جوتوں کے بارے میں بھی تحقیق اور ترقی کے لئے 6 فیصد مدد دی جارہی ہے۔ اس منصوبے کے تحت 31 مئی 2007 تک مبلغ 18.434 ارب روپے ادا کئے گئے جس میں سے مبلغ 14.286 ارب روپے ملبوسات کے شعبے کو ادا کئے گئے مبلغ 4 ارب روپے گھریلو ٹیکسٹائل کو دئے گئے اور مبلغ 147 ملین روپے چمڑے کے جوتے بنانے والوں کو دیئے گئے۔

☆ منڈیوں کی کاروباری سہولیات کے لئے

اکیسپو پاکستان

پاکستان کے پاس معیاری اشیاء کی ایک طویل فہرست ہے جو کہ بین الاقوامی منڈیاں حاصل کرسکتی ہیں۔ان اشیاء کو متعارف کروانے کے لئے 2005 سے ہر سال ایکسپو پاکستان کے نام سے ایک بڑی نمائش کراچی ایکسپو سنٹر میں منعقد کی جاتی ہے۔ایک اسی طرح کا ایکسپو سنٹر لاہور میں تکمیل کے مراحل میں ہے اور اسلام آباد پشاور اور کوئٹہ میں بھی ایکسپو سنٹر بنائے جانے کا منصوبہ ہے۔

☆ پرچون بکری کے دکان:

اس سکیم کے تحت پاکستانی کمپنیاں جو اپنی برانڈ کی اشیاء باہر کے ممالک میں پرچون کے کاروبار کے تحت بیچنا چاہتی ہیں ان کو کرائے کی مد میں پہلے سال 50 فیصد، دوسرے سال 25 فیصد اور تیسرے سال میں 10 فیصد مدد دی جائے گی۔

☆ عورتوں کے اداروں کی حوصلہ افزائی۔ بین الاقوامی نمائشوں اور تجارتی وفود میں عورتوں کی شرکت کے اخراجات مکمل طور پر TDAP ادا کرے گا۔

شعبوں کی ترقی کے لئے

صنعتی Clusters : ٹی ڈی اے پی نے UNIDO کے تعاون سے Industrial Cluster Development Program شروع کیا ہے۔ قیمتی پتھروں اور زیورات، چمڑے کے ملبوسات، پنکھے اور کٹلری کے لئے Cluster قائم کئے جا رہے ہیں۔

ادویہ سازی کی برآمد کے لئے سہولیات : ادویہ سازی کی کمپنیوں کو ان کی اپنی اشیاء بیرونی ممالک میں برآمد کرنے کی حیثیت سے رجسٹریشن کروانے کے لئے 50 فیصد تک مالیاتی

مددی جارہی ہے۔امریکہ کی FDA سے رجسٹریشن اور سرٹیفیکیشن اس اسکیم میں شامل ہے۔ اس منصوبے کے تحت 62 اشیاء کو باہر کے ممالک میں رجسٹرڈ کیا گیا ہے جبکہ مزید اشیاء زیر غور ہیں۔اس کے ساتھ ادویہ برآمد کنندگان کو جن کی ادویات رجسٹرڈ ہیں یہ سہولت دی گئی ہے کہ وہ 3 میڈیکل ریپریزنٹیٹوز کو دو سال کے لئے رکھ سکیں گے۔

انفراسٹرکچر کی ترقی کے لئے

خصوصی ایکسپورٹ زونز: ایک خصوصی ایکسپورٹ زون ٹیکسٹائل سٹی کے نام سے کراچی میں قائم کیا جارہا ہے۔اسے ایک Corporate entity کے طور پر رکھا اور چلایا جارہا ہے۔ جس میں حکومت پاکستان، ملٹی لیٹرل ادارے اور سٹیک ہولڈرز Equity partners ہیں۔اس زون میں جدید انفراسٹرکچر جیسے واٹر سپلائی، سیوریج، سیلف پاور جنریشن اور effluent treatment plants ہونگے۔اس زون کا فوکس ٹیکسٹائل سیکٹر خاص طور پر رنگائی، پراسیسنگ اور فنشنگ ہوگا۔سندر سٹیٹ لاہور اور فیصل آباد M3 value added city اسی نظریے پر عمل کررہے ہیں۔

گارمنٹ سٹیز (Garment Cities): لاہور، فیصل آباد اور کراچی میں گارمنٹ سٹیز قائم کئے جارہے ہیں جو کہ کمرشل یونٹس کے طور پر رکھے اور چلائے جائیں گے جس میں ملٹی لیٹرل ادارے اور equity partners,Stakeholders ہیں۔یہ سٹیز ویلیو ایڈڈ تیار شدہ ٹیکسٹائل پراڈکٹس کے لئے ہیں۔

پاکستان ہارٹیکلچر ڈویلپمنٹ اینڈ ایکسپورٹ بورڈ کا قیام: P H D E B ہارٹیکلچر پراڈکٹس کو پرموٹ، ریگولیٹ، کوارڈی نیٹ کرنے اور ان کی برآمدات بڑھانے کے لیے قائم کیا گیا تھا تاکہ ہارٹیکلچر value chain میں تمام Stakeholders کی معاشی بہتری ہو۔ بورڈ کئی ایک پراجیکٹس پر کام کررہا ہے مثلاً کوئٹہ میں Apple

Date Treatment Plant ،ڈی جی خان، تُربت اور خیرپور میں Date
Collection Processing Plant ،خضدار، لورالائی، بٹ خیلا اور مانسہرہ میں Collection
point اور کولڈ سٹوریجز اور میرپور خاص، ملتان اور سرگودھا میں ایگرو پروسیسنگ زونز۔ یہ
پراجیکٹس نہ صرف ہماری Suply base کو مضبوط کریں گے بلکہ اس شعبے میں ترقی اور
سرمایہ کاری کے لئے ضروری تحریک بھی فراہم کریں گے۔

<u>پیداواریت اور معیار بڑھانے کے لیے</u>

<u>گارمنٹ سکل ڈویلپمنٹ بورڈ</u>: منسٹری آف ٹیکسٹائل انڈسٹری میں ٹیکسٹائل گارمنٹس
اور ہوم ٹیکسٹائلز سکل ڈویلپمنٹ بورڈ قائم کیا گیا ہے۔ گورنمنٹ اس بورڈ کے غیر ملکی اداروں کے
ساتھ الحاق کی ضرورت کے لئے فنڈز بھی مہیا کر رہی ہے۔

<u>آلودگی سے محفوظ کاٹن</u>: آلودگی سے محفوظ کاٹن (contaminaton free
cotton) کی پیداوار میں کسانوں اور ginners کی تربیت کے لئے ایکسپورٹ
ڈویلپمنٹ فنڈ کی مدد سے ایک ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ قائم کیا جا رہا ہے؛ ٹریڈنگ کارپوریشن آف
پاکستان جو کہ وزارت تجارت کے تحت کام کرتی ہے اپنا کردار ادا کرتے ہوئے آلودگی سے
محفوظ کاٹن (contaminaton free cotton) کو ایک premium پر
خریدتی ہے۔ کاٹن کے لئے کوالٹی کنٹرول سٹینڈرڈز (معیارات) بنائے جا رہے ہیں اور
معیاری کاٹن کی ترقی کے لئے رحیم یار خان میں ایک ریسرچ سنٹر قائم کیا جا رہا ہے۔

<u>In-house Compliance Facilitation کے لئے</u>:
Enterprises برآمدی نوعیت کی : Effluent Treatment Plants
(In-house بیرونی خریداروں کی requirements پوری کرنے کے لئے In-house)
Effluent Treatment Plants) 5 فیصد ڈیوٹی پر درآمد کر کے قائم کر سکتے ہیں

اگرچہ یہ پلانٹس مقامی طور پر بھی بنائے جا رہے ہوں۔ ان کے لئے مجوزہ خام مال ڈیوٹی فری منگوایا جا سکتا ہے۔ پہلے 6 فیصد قرضے کے مارک اپ مصارف جو کہ موجودہ یونٹس ایسے پلانٹ قائم کرنے کے لئے لیا ہو Export Development Fund(EDF) سے پورے کیے جاتے ہیں۔

**Combined Effluant Treatment Plants (CETPs)**

کا قیام: CETPs صوبائی حکومتوں رمقامی حکومتوں اور نجی شعبہ کے تعاون سے برآمدی نوعیت کی انڈسٹریل اسٹیٹس میں قائم کی جا رہی ہیں۔ حال ہی میں صدر پاکستان نے کورنگی کراچی میں ایک ایسے پلانٹ کا افتتاح کیا تھا۔

## For Trade Diplomacy (تجارتی سفارتکاری کے لئے)

سفارت کاروں رکمرشل آفیسرز کی علاقائی کانفرنسیں: پاکستان کے سفارتکار اور کمرشل آفیسرز برآمدت کو بڑھانے اور Joint Ventures کے لئے سرمایہ کاری Attract کرنے میں ایک اہم کردار ادا کر سکتے ہیں۔ وہ برآمدی حکمت عملی کے لئے قیمتی Inputs مہیا کر سکتے ہیں۔ اس استعداد (Potential) کو استعمال کرنے کے لئے اور ایک ٹریڈ ڈپلومیسی اقدام کے طور پر وزارت تجارت افریقہ، وسطی ایشیائی ممالک East European, ممالک East Asia، مشرق وسطیٰ اور لاطینی امریکہ میں وزارت امور خارجہ کی مشاورت کے ساتھ سفارتکاروں اور کمرشل آفیسرز کی کانفرنسیں منعقد کروا چکی ہے۔ ایسی کانفرنسوں سے اخذ کی گئی سفارشات کو پچھلے دو سالوں کی تجارتی پالیسیوں میں متعارف کروایا گیا ہے۔

## وزارت تجارت کی طرف سے پچھلے سال کے دوران برآمدات بڑھانے کے لئے کی جانے والی طویل مدّت کی بڑی (اداراتی) اصلاحات

اس سے پہلے کہ میں نئی تجارتی پالیسی کے اقدامات (Measures) جو کہ ہم لے رہے ہیں بیان کروں، میں آپ کو کچھ اداراتی اصلاحات کے بارے میں بتانا چاہوں گا جن کو پچھلے بارہ مہینوں سے وزارت تجارت نے محنت طلب کوششوں اور مشاورت کے بعد حتمی شکل دی ہے۔ ان اصلاحات کا مقصد مقاصد کو آگے بڑھانا اور Export -led growth کی حکمت عملی کے نفاذ کے ساتھ ساتھ وزارت تجارت کے تحت کام کرنے والی کچھ آرگنائزیشنز کے کام کو شفاف بنانا ہے۔

### اصلاحات یہ ہیں (These Reforms are)

**TDAP کا قیام:** اشیاء اور خدمات کی بین الاقوامی تجارت کی کامیابی اب غیر مشروط طور پر موثر ایکسپورٹ مارکیٹنگ حکمت عملی اور بین الاقوامی معیارات اور تجارتی قوانین کی تعمیل کے ساتھ جڑی ہوئی ہیں۔ وزارت تجارت کے مارکیٹنگ مددگار شعبے ایکسپورٹ پروموشن بیورو کو ایک نئی آرگنائزیشن کے ساتھ بدلنے کی ضرورت تھی جو کہ بین الاقوامی تجارت کی پیچیدگیوں اور ہمیشہ سے تبدیل ہوتے ہوئے عالمی تجارتی ماحول کے بڑھتے ہوئے (Challenges) سے نمٹنے کے لئے تیار (equiped) ہو۔ EPB کو ٹریڈ ڈویلپمنٹ اتھارٹی آف پاکستان (TDAP) میں تبدیل کر دیا گیا ہے جو کہ اب برآمدات کی مارکیٹنگ پر توجہ مرکوز کرے گی۔ TDAP قومی سطح پر نجی اور سرکاری متعلقہ اداروں stakeholders کے ساتھ موثر رابطہ قائم کر کے برآمدات کی ترقی میں مطابقت حاصل کرنے کے لئے ذمہ دار ہوگی، اور ایک مستقل نتیجہ خیز برآمدی مارکیٹنگ کا منصوبہ بنائے گی۔ یہ برآمد کنندگان کی اہلیت اور استعداد کو مضبوط کرنے کے لئے اقدامات اور منصوبے بنائے گی۔

یہ برآمدی شعبوں میں انسانی وسائل کی ترقی کو بھی بڑھائے گی۔ (EPB) جو کہ ایک قرارداد کے ذریعے قائم کی گئی وزارتِ تجارت کا ایک ذیلی ادارہ تھی' اس کا status تبدیل کر دیا گیا ہے جبکہ TDAP قانون سازی کے تحت بنائی جانے والی ایک اتھارٹی ہے۔ اب اس کے پاس وزیر تجارت کی سربراہی میں سنئیر سرکاری افسروں اور نجی شعبے سے متعلقہ افراد (stakeholder) پر مشتمل ایک بورڈ کے تحت مالی اور انتظامی خودمختاری موجود ہے۔ اب TDAP جلد فیصلہ کرنے کو facilitate کرنے کے لیے اس بورڈ کو رپورٹ کرے گا؛ اور مارکیٹنگ سے متعلقہ سرگرمیوں کی رپورٹ بیرون ملک موجود ٹریڈ آفیسرز TDAP کو کریں گے۔

<u>تجارتی باڈیز قانون کی تعمیر نو اور قوائد کی تشکیل:</u> تجارت ، کامرس ، صنعت، خواتین اور خدمات کی تجارت کی ترقی اور موثر نمائندگی کے لئے ٹریڈ آرگنائزیشن آرڈیننس 1961، ایک نئے اور progressive قانون میں بدل دیا گیا ہے۔ یہ ٹریڈ باڈیز کو موثر پیشہ ورانہ، (corporate-like) خدمات مہیا کرنے والا بنائے گا۔

<u>پاکستان میں انشورنس سیکٹر کو تقویت دینا:</u> وزارت تجارت نے Stokehloders اور بہترین Consultants کے ساتھ مشاورت سے پاکستان میں انشورنس سیکٹر میں اصلاحات کے لئے ایک مفصل حکمت عملی تشکیل دی ہے، اس حکمت عملی کی توجہ کا مرکز لائف اور نان لائف انشورنس کے کاروبار میں بہترین (practices) متعارف کروانا اور سرکاری شعبہ میں انشورنس کے کاروبار کی تعمیر نو (Revemping) ہے۔ وزیر اعظم نے اس حکمت عملی کی منظوری دے دی ہے اور اب یہ نافذ العمل ہے۔ تجویز شدہ اقدامات پاکستان میں اس سیکٹر کے بڑے غیر استعمال شدہ استعداد کو بروئے کار لائیں گے اور اس کی ترقی کا باعث بنیں گے۔ وہ شعبے جن پر خصوصی توجہ دی جائے گی ان میں گروپ

انشورنس ،تکافل انشورنس، مائیکروانشورنس، ری انشورنس اور صحت کی انشورنس ہیں۔

**ٹیرف کی شرح کو معقول بنانے کا اقدام:** درآمدات پر مؤثر ٹیرف کا export-led growth کے لائحہ عمل سے براہِ راست تعلق ہے کیونکہ جب برآمدات پر ڈیوٹیاں اور محصولات کے اثرات neutralize نہ ہوں تو ہماری برآمدات کی competitiveness کم ہو جاتی ہے۔ 1980 کی دھائی میں پاکستان میں کسٹم ڈیوٹی کی انتہائی شرح 120 فیصد تھی جس میں دیگر ٹیرف کی بالائی حدیں شامل نہ تھیں جس کی وجہ سے عمومی انتہائی شرح زیادہ ہوگئی۔ لگائے جانے والے ریٹ کی تعداد 42 تک تھی اور 4 پیچیدہ ٹیکس کے نظام رائج تھے۔ جن کے نام ad-valorem, specific alternate and composite تھے۔ اس نظام کو وسیع ایس آر او کی regime نے مزید پیچیدہ بنا دیا تھا۔ اس کے ذریعے اپنوں کو ٹیکس سے استثنیٰ اور ٹیرف رعایات دی جاتی تھیں۔ ٹیرف کو معقول بنانے کا کام 1991 میں شروع ہوا اور 2001 تک جاری رہا۔ 1990-91 میں کسٹم ڈیوٹی کی انتہائی شرح 90 فیصد تھی جو 2001 میں 25 فیصد پر آ گئی۔ 1990-91 میں سلیب کی تعداد 16 تھی جو 2001 میں 4 تک رہ گئی۔ 2001 تا 2006 میں زیادہ سے زیادہ شرح 25 فیصد رہی اور سلیب کی تعداد 4 سے 5 کر دی گئی۔ 2007-08 کے دوران بجٹ میں بلند شرح 25 فیصد قائم رکھی گئی۔ تاہم وزارت تجارت کی سفارشات پر ایک صفر فیصد کی سلیب تخلیق کی گئی۔ اس طرح سلیب کی تعداد 6 تک ہوگئی ہے۔ برآمدات کی قیادت میں اقتصادی ترقی کی حوصلہ افزائی اور anti-export bias کے خاتمے کے نقطۂ نظر سے ٹیرف میں اصلاحات کا عمل جاری رہے گا۔

**اندرون ملک تجارت کو تقویت دینا:** ایک متحرک اندرون ملک تجارت ، جدت، آجریت، کوالٹی کی یقین دھانی اور مصنوعات کی ترقی کے لئے اولین ضرورت ہے۔ یہ نجی شعبے

کی قیادت میں ہونے والی ترقی کو تحرک دیتی ہے اور ممالک کو مؤثر طور پر بین الاقوامی منڈیوں میں حصہ حاصل کرنے کے قابل بناتی ہے۔ وزارت تجارت نے گھریلو تجارت کی تفصیلی سٹڈیز کی ہیں جو تمام اہم ذیلی شعبوں پر محیط ہیں مثلاً مسابقت کاری، تحفظ، سبسڈیز، منڈی کے قواعد، ہول سیل منڈیاں، پرچون منڈیاں، سٹوریج اور ویئر ہاؤسنگ، ٹرانسپورٹ اور رئیل اسٹیٹ۔ یہ سٹڈیز اہم شعبوں پر تھیں مثلاً فرم کی خصوصیات، مسابقت کاری و مہارت اور ریگولیشنز۔ ان سٹڈیز نے گھریلو تجارت کے ذیلی شعبہ جات کی بے شمار صلاحیتیں اور کمزوریاں ہمارے سامنے پیش کر دیں اور بنیادی بہتری لانے کے لئے مخصوص سفارشات کیں۔

اس شعبہ میں کسی بھی قابل ذکر بہتری کے لئے متعدد فیڈرل ڈویژنوں، سٹیٹ بنک آف پاکستان اور صوبائی محکموں کے درمیان باہم ربط پیدا کرنا ضروری ہے۔ اس طرح وزارت تجارت نے گھریلو تجارت کا نیا ونگ قائم کر دیا ہے۔ اس کا دائرہ کار بڑھایا جائے گا تا کہ اس میں بنیادی ماہرین اور کنسلٹنٹ شامل کیے جاسکیں۔ جو مخصوص ایکشن پلان تیار کریں، گھریلو تجارت کی حالت بہتر بنانے کے لئے پراجیکٹ تیار کریں۔

<u>تجارتی مسابقت کاری انسٹی ٹیوٹ آف پاکستان:</u> ماضی میں ایک اہم رکاوٹ موثر تحقیق اور اطلاعات کی کمی تھی جو کئی دھاری تجارت اور گلوبلائزیشن معاملات میں پائی جاتی تھی۔ تحقیق کی اس کمی کو پورا کرنے کے لئے 1989 میں فارن ٹریڈ انسٹی ٹیوٹ آف پاکستان قائم کیا گیا۔ یہ ادارہ دراصل عام سا ادارہ بن کے رہ گیا جس کا مقصد کامرس اور تجارت گروپ میں آنے والے نئے افسروں کو ٹریننگ فراہم کرنا تھا۔ اصلی تحقیقی خلا پر کرنے کے لئے حکومت نے فارن ٹریڈ انسٹی ٹیوٹ آف پاکستان کو ٹریڈ کمپیٹیونیس (Trade Competitiveness) انسٹی ٹیوٹ سے بدلنے کا فیصلہ کیا ہے۔ جملہ اہم پہلوؤں پر پالیسی تحقیق کرنے کے لئے یہ ادارہ استعداد بڑھانے اور کامرس پر انسانی سرمایہ کی ترقی کا

اولین ادارہ بن جائے گا۔ یہ ادارہ کامرس کے معاملات پر بحث اور اطلاعات کے فروغ کا ایک اہم فورم بن جائے گا۔ اس ادارے کی استعداد بڑھائی جائے گی تا کہ یہ اپنا تبدیل شدہ کردار موثر طور پر پورا کر سکے، پلاننگ کمیشن آف پاکستان نے اس کے لئے 130 ملین روپے کا پی سی-I پہلے ہی منظور کرلیا ہے۔

<u>این ٹی سی کے کردار کی از سر نو تصریح:</u> ابھرتے ہوئے عالمی تناظر میں حکومت کا کردار گھریلو انڈسٹری کے لئے آزادی اور موثر حفاظت کے درمیان ایک توازن قائم کرنا ہے جو غیر ملکی فرموں اور ایکسپورٹروں کے ناجائز تجارتی ہتھکنڈوں کے خلاف ہوتی ہے۔ نیشنل ٹیرف کمیشن کا ڈھانچہ اور اس کی کارکردگی تفصیلی سفارشات کی روشنی میں پرائم منسٹر کی منظوری سے نئے سرے سے طے کی جا رہی ہے؛ یہ ادارہ پاکستان کے لئے موثر ٹریڈ ڈیفنس آرگنائزیشن کے طور پر کام کرے گا۔

<u>Trade Competitiveness Indicators:</u> پاکستان کی معیشت کا شمار جنوبی ایشیاء کی تیز ترین ترقی کرتی ہوئی معیشتوں میں ہوتا ہے۔ تاہم پاکستان کو اپنے ہمسایہ ملکوں پر مقابلہ کرنے کی سکت میں معاشی چیلنج کا سامنا ہے۔ نہ صرف اس مسابقت کاری کو برقرار رکھنے کے لئے بلکہ اپنے مارکیٹ کے حصہ میں اضافے کے لئے گزشتہ سال کی تجارتی پالیسی میں میں نے کہا تھا کہ وزارت تجارت تجارتی مسابقت کاری کے اظہاریئے بہتر بنانے کے لئے کام کرے گی۔ مجھے اس بات سے خوشی ہوتی ہے کہ تجارتی مسابقت کاری کے اظہاریئے بہتر ہوئے ہیں۔ جس سے مقدار جاننے اور بین الاقوامی طور پر پاکستان میں کاروبار کرنے کی لاگتی سطح کا معیار قائم کرنے میں مدد ملی ہے۔ ایک ملک کی مسابقت کاری اس کی معیشت کی وہ صلاحیت ہے جس کے تحت وہ عالمی تجارتی نظام میں مقابلہ اور ترقی کر سکے اور اس کے فوائد ملکی صارف کو منتقل کر سکے۔ چنانچہ Competitiveness

indicators مالیاتی، اقتصادی اور regulatory عوامل (بشمول سود اور ایکسچینج ریٹ، پبلک سروس کی سہولیات، قانونی نظام، کاروباری ماحول، افرادی قوت اور ٹیکنالوجی) پر مشتمل ہوتے ہیں تا کہ comparative advantage اور technological readiness کو ماپ سکے۔ یہ indicators وزارت تجارت کے مستقلاً زیر جائزہ رہتے ہیں تا کہ یہ بامعنی پالیسی سفارشات اور interventions کی بنیاد بن سکیں۔

**Facilitating Transit Trade and Transport Logistics:**

ملکی تجارت کی ترقی کے لئے مستعد بین الاقوامی مال لے جانے اور نقل وحمل کی خدمات کی بہتر دستیابی ایک پیشگی شرط ہے۔ یہ خاص طور پر مناسب قومی مرچنٹ مرین فلیٹ کی غیر موجودگی میں ضروری بن جاتی ہے۔ وزارت تجارت ملکی بین الاقوامی مال برداری logistics اور نقل وحمل کی صنعت کی ترقی کے لئے قائم کر چکی ہے۔ اس شعبے کی نمائندہ باڈی Pakistan International Freight Forwarders Association (PIFFA)، International Federation of Freight Forwarders Association (FIATA) کے ساتھ مل چکی ہے تا کہ بین الاقوامی سطح کے پروفیشنل کورسز کو تشکیل دیا جائے اور متعارف کروایا جائے۔ اس شعبے کے انسانی وسائل کے (Pool) کو ترقی دینے کے لئے اور پاکستان کی تجارت کو دستیاب خدمات کے معیار کو بہتر بنایا جائے۔ وزارت تجارت بین الاقوامی اور علاقائی ٹرانزٹ ٹرانسپورٹ معاہدوں پر عمل کر رہی ہے اور یہ پاکستان کو وسطی ایشیائی اور مغربی چائنہ کی ٹرانزٹ تجارت کے لئے Gateway اہم شاہراہ بنانے کے لئے کام کر رہی ہے۔

## Transport Logistics and Trade Facilitation Initiatives)

**National Trade Corridor Improvement Programme (NTCIP) (a)**: کاروبار کرنے کے مصارف میں کمی یہ یقین دلوانے کے لئے پیشگی شرط ہے کہ تجارتی ترقی مستقل ہے اور کہ اشیاء معیاری ہیں۔ٹرانسپورٹ مال لے جانے اور تجارتی سہولت کاروبار کرنے کے مصارف کم کرنے میں اہم عناصر ہیں۔اسی لئے حکومت نے کچھ بہت اہم اقدام کئے ہیں،اور پاکستان آسان (simplification) اور معیاری طریقہ کار اور ٹرانسپورٹ Logistics کو بہتر بنا کر تجارت کو آسان بنانے کے لئے آگے بڑھ رہا ہے۔

اگست 2005 میں حکومت نے National Trade Corridor Improvement Programme (NTCIP) شروع کیا۔اس پروگرام کی اہمیت کا اندازہ اس حقیقت سے لگایا جا سکتا ہے کہ وزیراعظم اس پروگرام کے نفاذ میں ترقی کی صورتحال کا جائزہ لینے کے لیے خود میٹنگز کی صدارت کرتے ہیں۔ یہ پروگرام تشخیص شدہ ناکامیات اور کمزوریوں کی بنیاد پر نقل وحمل Logistic Chain کو بہتر بنانے کے لئے ایک نشانِ راہ ہے۔یہ پروگرام چین، وسطی ایشیائی ممالک، افغانستان اور ایران کے ساتھ تجارتی تعلقات اور انرجی اور نقل وحمل کے لئے راہداری کے ذریعے علاقائی روابط کو فروغ دے گا۔وزارت تجارت NTCIP کے نفاذ میں ایک سرگرم پارٹنر ہے اور اس کے ٹریڈ اینڈ ٹرانسپورٹ فسیلیٹیشن پراجیکٹ کا مقصد بھی کاروبار کرنے کی لاگت کو کم کرنا ہے تاکہ پاکستان کی برآمدات کی مقابلے کی صلاحیت بڑھائی جائے۔

(b) **Trade and Transport Facilitation Project (TTFP) and National Trade and Transportation Facilitation Committee(NTTFC):** ٹریڈ اینڈ ٹرانسپورٹ فیلیٹیشن پراجیکٹ کے تحت سیکریٹری وزارت تجارت کی سربراہی میں نیشنل ٹریڈ اینڈ ٹرانسپورٹ فیلیٹیشن کمیٹی (NTTFC) نے تجارت کو آسان کرنے (Facilitation) اور کاروبار کرنے کی لاگت کم کرنے کے لئے نیچے دیئے گئے کئی اقدامات کیئے ہیں۔

(i) اشیاء کی ڈیکلیریشن (Declaration) کے لئے واحد انتظامی دستاویز کی تیاری تا کہ درآمدات اور برآمدات کی دستاویزات کی فائلنگ کو الیکٹرنک بنایا جائے۔ یہ پہلے ہی کسٹمز متعارف کروا چکا ہے۔ اس نے کئی دستاویزات کی جگہ لی ہے جو کہ پہلے اس مقصد کے لئے استعمال ہوتے تھے اور کسٹمز انتظامی اصلاحات (CARE) پروگرام کے تحت کسٹمز کمپیوٹررائزڈ سسٹم (PaCCS) کو متعارف کروانے کا راستہ فراہم کیا ہے (PaCCS) اب تین ٹرمینلو کراچی پورٹ اور قاسم پورٹ پر استعمال کیا جارہا ہے۔

(ii) NTTFC نے International Maritime Organisaton (IMO) اور یو ایس ہوم لینڈ سکیورٹی ڈیپارٹمنٹ کے مقرر کئے گئے تجارتی تحفظ کے قدامات کے نفاذ کے لئے ڈائریکٹوریٹ جنرل (پورٹس اینڈ شپنگ) اور سی بی آر سے الحاق کیا۔

<u>پاکستان سکول آف فیشن ڈیزائن</u>: یہ سکول وزارت تجارت کا قائم کردہ ملک میں صفِ اوّل کا فیشن ڈیزائن سکول ہے۔ اس نے 1995 میں فیشن ڈیزائن کی کلاسوں اور فیشن مرچنڈائزنگ اور مارکیٹنگ کی کلاسوں کا 2005 میں آغاز کیا۔ فرنچ فیشن ڈیزائن انسٹی ٹیوٹ (L' ecole de in chambre syndicate and Modespe'spe of Paris) کے تعاون سے یہ سکول ملکی صنعت کو بڑھتی ہوئی عالمی فیشن کی منڈیوں میں

کامیابی سے مقابلہ کرنے کے لئے تیار کر رہا ہے۔ ایک با مقصد تعمیر شدہ کیمپس جو ہر ٹاؤن لاہور میں زیر تعمیر ہے جو کہ موجودہ فیسلٹیز کو accomodate کرنے کے ساتھ ساتھ اضافی ڈسپلیز (Disciplines) جیسا کہ جمز اینڈ جیولری ڈیزائن ڈیپارٹمنٹ، فرنیچر ڈیزائن ڈیپارٹمنٹ، لیدر اینڈ ایکسریز ڈیپارٹمنٹ کو شامل کرے گا۔ سکول کا ایک دوسرا حصہ تیاری کے مراحل میں ہے۔ جو کہ ہماری افرادی قوت کو ڈیزائنز کو مینوفیکچرنگ میں تیار شدہ اشیاء میں منتقل کرنے کے لئے تیار کرے گا۔ یہ کلاسیں مینوفیکچرنگ مہارتوں پر زور دیں گی اور اس مالی سال کے دوران شروع ہو جائیں گی۔ لاہور کے اس سکول میں آفر کیا جانے والا سلیبس اس ٹریڈ پالیسی کے دورانیہ میں قائم ہونے والے کراچی اور اسلام آباد کیمپس میں بھی آفر کیا جائے گا۔

## ترجیحی تجارتی انتظامات (Preferential Trade Agreement)

**تجارتی سفارتکاری (Trade Diplomacy) :** ڈبلیو ٹی او کے تحت باہمی ملٹی لیٹرل تجارتی معاہدات کا مقصد بین الاقوامی تجارت میں ٹیرف اور نان ٹیرف معاملات کو حل کرنا ہے۔ پاکستان اس گفت وشنید کی تائید کرتا ہے جو کہ ایک قوائد پر مبنی اور شفاف عالمی نظام قائم کرنے میں کوشاں ہے۔ تاہم اس کے ساتھ ساتھ پچھلے کئی سالوں سے ترجیحی تجارتی انتظامات کی ایک وسعت (Proliferation) علاقائی تجارتی معاہدات (RTAs)، دو طرفہ آزاد تجارتی معاہدات یا یکطرفہ GSP طرز کے پروگراموں کی شکل میں دیکھی گئی ہے۔ اس طرح کے کئی انتظامات نے پاکستانی برآمد کنندگان کو ہمارے مدمقابل ممالک کے مقابلے میں نقصان میں رکھا۔ تاہم ان کی بیشیوں سے نمٹنے کے لئے وزارت تجارت میں حکومت نے ایک موثر ترجیحی تجارتی مذاکرات کے طریقہ کار کا تعین کیا ہے۔ نتیجتاً کچھ بڑے معاہدوں کو آخری شکل دی گئی ہے جب کہ کئی دوسرے تکمیل کے قریب ہیں۔ میں ان کی تفصیل بعد میں آنے والے پیراگرافوں میں دونگا۔

آغاز میں، اور تجارتی سفارت کاری میں ہماری مشرق کی طرف دیکھو کی پالیسی کے مطابق ہم منڈی تک رسائی حاصل کرنے اور چین اور مشرقی اور جنوبی ایشیاء کے کئی ایک مما لک کے ساتھ معاشی روابط بنانے میں کامیاب رہے ہیں۔ چین کے ساتھ اب ایک تاریخی مکمل FTA یکم جولائی 2007 سے مؤثر ہے۔ یہ FTA اشیا اور خدمات میں تجارت کے شعبوں کا احاطہ کرتا ہے۔ چین کے ساتھ FTA نے پاکستان کے لیے بڑی دوستانہ منڈی کے دروازے کھول دیئے ہیں اور پاکستان میں مینوفیکچرنگ شعبوں میں FDI کے لیے کافی مواقع پیدا کیے ہیں۔ اس FTA کے نتیجے کے طور پر پاکستان کی تمام بنیادی مصنوعات جیسے ٹیکسٹائلز، پھل اور سبزیاں، جیمز اور جیولری، انجینئرنگ گڈز، لیدر پراڈکٹس اور کھیلوں کی اشیا، سرجیکل گڈز، ماربل پراڈکٹس اور انڈسٹریل، الکوحل چینی منڈیوں میں صفر محصولات یا رعائتی محصولات پر داخل ہوسکیں گی۔ اس FTA کے ذریعے پاکستان اور چین کی مستقل دوستی ایک باضابطہ اقتصادی تعلق میں بدل گئی ہے۔

چین کے ساتھ فری ٹریڈ ایگریمنٹ کرنے سے پاکستان کے لئے ایک بڑی اور دوستانہ منڈی کھل گئی ہے اور اس سے پاکستان کے مینوفیکچرنگ کے شعبوں میں فنانس ڈویلپمنٹ انسٹی ٹیوٹ کے لئے بہت زیادہ مواقع پیدا ہوئے ہیں۔ اس فری ٹریڈ ایگریمنٹ کے نتیجہ میں پاکستان کی تمام بنیادی مصنوعات، مثلاً ٹیکسٹائلز فروٹ اور سبزیاں جم اور جیولری، انجنئرنگ کا سامان، چمڑے کی مصنوعت اور کھیلوں کے سامان، آلات جراحی، ماربل کی مصنوعات اور صنعتی الکوحل چین کی منڈی میں بغیر ڈیوٹی یا رعائتی ڈیوٹی پر داخل ہوسکتی ہیں۔

ایشیاء میں آسیان کے 10 مما لک کے پاس انتہائی کامیاب فری ٹریڈ ایگریمنٹ آسیان فری ٹریڈ ایگریمنٹ موجود ہے۔ اس بڑی مارکیٹ میں اپنا قدم جمانے کے لئے پاکستان دو پہلو حکمت عملی پر کام کر رہا ہے۔ ان میں پہلی آسیان مما لک کے ساتھ دوطرفہ فری

ٹریڈ ایگریمنٹ ہے۔آسیان کے ممالک میں خصوصاً انڈونیشیا، سنگاپور، ملائشیا اور تھائی لینڈ سے معاہدے ہیں اور دوسری تمام ایسوسی ایشن کے ساتھ 10 + 1 کی بنیاد پر (یعنی ایک نان ممبر کا 10 ممبر ممالک کے ساتھ) دوطرفہ معاہدہ کرنا ہے۔

مجھے یہ بتاتے ہوئے خوشی محسوس ہو رہی ہے کہ ملائشیاء کے ساتھ FTA کے مذاکرات کامیاب ہو گئے ہیں۔اسی سال کے دوران معاہدہ پر دستخط ہو جائیں گے اور اس پر عمل درآمد شروع ہو جائے گا۔سنگاپور کے ساتھ ہماری بات چیت ہو رہی ہے اور انڈونیشیا کے ساتھ بھی ہم معاہدہ کرنے کی کوشش کرر ہے ہیں۔امید ہے کہ دونوں کے ساتھ معاہدے اس سال کے اختتام تک طے ہو جائیں گے۔

سیفٹا یکم جولائی 2006 سے کام کرر ہا ہے۔پاکستان سری لنکا فری ٹریڈ ا یگریمنٹ جون 2005 سے روبعمل ہے جس کے حوصلہ افزا نتائج برآمد ہو رہے ہیں۔کیونکہ دونوں ممالک کی برآمدات بڑھ رہی ہیں۔

پاکستان کی ایشیاء میں دیگر تجارتی ڈپلومیسی میں سے میں اوآئی سی کے 54 ممالک میں سے 8 ممالک کے ساتھ ترجیحی تجارت کے معاہدہ کا ذکر کروں گا جسے ڈی 8 کہا جاتا ہے۔میں گلف کوآپریشن کونسل کے ساتھ فری ٹریڈ معاہدے کے سلسلہ میں جاری کوششوں کا بھی ذکر کروں گا۔جنوبی ایشیاء سے باہر ہم نے ماریشیس سے PTA کیا جس پر جولائی 2007 میں باقاعدہ دستخط ہو جائیں گے ہم Mercosur ممالک (ارجنٹائن، وینز ویلا، پیرا گوائے اور یوراگوائے) کے ساتھ ایک معاہدہ کرنے کی پالیسی پر پوری قوت سے عمل کرر ہے ہیں۔معاہدے کے فریم ورک پر پہلے ہی دستخط ہو چکے ہیں اس پر تکنیکی بات چیت جلد شروع ہو جائے گی۔ہم روس کے ساتھ بھی PTA کرنے کی کوشش کرر ہے ہیں۔

آخر میں، میں یورپ اور امریکہ کی طرف آتا ہوں جو ہماری دوسب سے بڑی برآمدی منڈیاں ہیں۔ہم یورپی یونین کی ترقی یافتہ منڈیوں کے لئے دوطرفہ رسائی حاصل کرنے کی کوشش کرتے رہے ہیں۔اب ہمارے پاس پاکستان۔یورپی یونین کی تجارت پر ذیلی گروپ کے نام پر ایک ادارہ جاتی نظام موجود ہے جو تھرڈ جنریشن کوآپریشن معاہدہ کے تحت مئی 2007 میں قائم کردہ مشترکہ کمیشن کے تحت حاصل ہوا ہے۔

ہم یورپ میں یورپی یونین سے باہر کے کئی ممالک کے ساتھ بھی FTAs کرنے کی کوشش کرر ہے ہیں۔ہم جلد ہی یورپی فری ٹریڈ ایریا (EFTA) کے ساتھ بات چیت کا آغاز کرر ہے ہیں جو سوئٹزر لینڈ، ناروے، آئس لینڈ اور Liechrcentein پر مشتمل ہے۔ بوسینیا اور سربیا بھی ہمارے ساتھ فری ٹریڈ معاہدہ کرنے پر رضامند ہو گئے ہیں۔

امریکہ پاکستان کی سب سے بڑی سنگل ایکسپورٹ مارکیٹ ہے۔اس سلسلے میں مندرجہ ذیل تفصیلات کافی ہوں گی۔

## تعمیر نو کے مواقع کے زون(ROZs)

تجارت میں استحکام پیدا کرنے اور ہمارے سرحدوں علاقوں میں منڈی تک رسائی حاصل کرنے کی غرض سے حکومت پاکستان امریکہ کے ساتھ خصوصی ٹریڈ ترغیبات حاصل کرنے کے لئے بات چیت کرر ہی ہے۔ان خصوصی تجارت کی ترغیبات سے معاشی سرگرمی اور کام پیدا ہوگا، جس سے علاقائی تحفظ کو تقویت ملے گی۔امریکی صدر نے 2006 میں پاکستان کے دورہ میں پاکستان کے سرحدی علاقوں کے لئے تعمیر نو کے Opportunity زون کا اعلان کیا تھا۔ان زون میں تیار کردہ مصنوعات امریکہ میں بھی جاسکیں گی۔پاکستان اور امریکہ کی حکومتیں اس پروگرام کے طریقہ کار پر باہم مشاورت میں ہیں۔توقع ہے کہ ROZs میں بہت سی Tariff Lines آجائیں گی، جس میں پارچات اور لباس کی

مصنوعات شامل ہیں۔ROZs سے پاکستان کی امریکہ کو بھیجی جانے والی برآمدات میں اضافہ ہوگا اور مصنوعات کو بھی تنوع ملے گا۔

## برآمدی حکمت عملی

برآمدات بڑھانے کے لئے میں نے 2005-06 میں تیز ترین برآمدی حکمت عملی (Rapid Export Growth Strategy) کا اعلان کیا تھا۔ یہ حکمت عملی مندرجہ ذیل ستونوں پر مشتمل ہے (i) تجارتی سفارتکاری کے ذریعے منڈیوں تک رسائی میں اضافہ کرنا (ii) تبدیلیوں کے ذریعے برآمدات کرنا۔ (iii) برآمدی ترقی کے ڈھانچے کو مضبوط کرنا (iv) ہنر کی ترقی اور (v) جدید ڈھانچے کی جلد از جلد فراہمی۔

سال 2006-07 کے دوران ہم نے تیز ترین برآمدی حکمت عملی کو طے شدہ حد تک جاری رکھا اور اہم شعبوں جیسے کہ انجنئر نگ کا سامان اور ادویات، کیمیکلز، تولئے، چمڑا اور چمڑے کی اشیاء کو چنا تا کہ ان اشیاء کی 3 سالوں کے دوران برآمدات امریکی ایک ارب ڈالر تک پہنچ جائیں۔ان مقاصد کو حاصل کرنے میں ہم نے بڑی حد تک کامیابی حاصل کی ہے، مثال کے طور پر ہم نے WTO میں دوھا راؤنڈ (Doha Round) کی کامیابی کے لئے بامقصد اور جارہانہ انداز اپنا رہے ہیں۔زیادہ سے زیادہ منڈیوں تک رسائی حاصل کرنے کے لئے ہم مستعدی سے FTAs اور PTAS طے کر رہے ہیں۔ہم نے بیرونی مما لک میں اپنے کمرشل دفاتر کو مضبوط کیا ہے اور EPB کو TDAP میں تبدیل کیا ہے جو کہ ایک جدید نوعیت کا ایک ادارہ ہوتا کہ تجارت بڑھانے کے ڈھانچے میں بہتری ہو اور ایک جدید خودمختار ادارہ مہیا ہو جو کہ پاکستان کی برآمدات بڑھانے میں پرزور طریقے سے کام کرے۔

اب ہمارے پاس ایک طویل میعاد نظریہ ضرور ہونا چاہیے تا کہ اس حکمت عملی کا مقصد حاصل ہو سکے، وزیر اعظم کی ہدایت کے تحت ڈپٹی چیئر مین پلاننگ کمیشن نے سرکاری اور نجی

شعبوں کے متعلقہ اداروں سے زور آور اور تفصیلی مشاورت کے بعد ایک طویل المعیاد برآمدی منصوبہ بنایا ہے جو کہ کشادہ اور واضح طور پر مخصوص شعبوں کے لئے پیمانے مقرر کر رہا ہے ان شعبوں میں سرمایہ کاری کی ضرورت بتائی گئی ہے اور یہ منصوبہ 2013 تک 45 $ US ارب تجارتی حجم حاصل کرنے کے لئے مخصوص اقدامات تجویز کر رہا ہے اور سالانہ 7% سے 8 % تک متوسط سالانی اقتصادی بڑھنے کے حساب سے ہماری برآمدات GDP ratio میں 16% تک بڑھ جائیں گی۔

ان کوششوں کے علاوہ وزارت تجارت نے متعلقہ اداروں اور برآمد کنندگان سے مکمل مشاورت اور اپنی باقاعدہ research کے بعد برآمدات کے لئے ایک پالیسی تشکیل دی ہے۔

چنانچہ سال 08-2007 کے لیے ہماری حکمت عملی اس مشترکہ کاوشوں کا مجموعہ ہو گی۔

**2007-08 کے لیے برآمدات کا حدف:**

ہمارا مصمّم ارادہ ہے کہ اس حکمت عملی کو عملی جامہ پہنائیں اور اونچی شرح نمو حاصل کریں۔اس لیے ہم نے برآمدات کا حدف 19.2 ارب امریکی ڈالر مقرر کیا ہے۔

**برآمدی اقدامات**

**مقابلے کے رجحان پیداوار اور برآمدی استعداد کو بڑھانا**

**طویل المعیاد مقرر ریٹ پر برآمدی منصوبوں کے لئے مالیاتی سکیم:** ہم نے -LFT EOP (موجودہ طویل المعیاد مقرر ریٹ پر برآمدی منصوبوں کے لئے مالیاتی سکیم) میں ترمیم کی ہے اور اب اس میں مندرجہ ذیل کو شامل کیا ہے۔

☆ رسد کی رکاوٹوں پر قابو پانے کے لئے اس منصوبے میں برآمدی نوعیت کے اور گھریلو مارکیٹ کے دونوں قسم کے اداروں کی پیداواری استعداد بڑھانے کے لئے شامل کیا گیا ہے۔

☆ عام صنعتی ڈھانچے میں سرمایہ کاری کی سہولیت کے لئے LFT-EOP کو بھی شامل کیا ہے۔

☆ مقامی تیار شدہ مشینری کی خریداری اس منصوبے کے تحت سرمایہ کاری کے قابل ہو گی۔

☆ LFT-EOP سہولیت کے تحت سوت کاتنے کو شامل کیا گیا ہے۔

☆ تمام سوت کاتنے کے قیمتی ادارے جو LFT-EOP سکیم کے تحت سرمایہ کاری کے زمرے میں آتے ہیں وہ قرضے کے معاف کرنے کے لائق ہونگے۔

برآمدی نوعیت کے یونٹس:

برآمد کنندگان کو کاغذی پلندوں اور طریقہ کاری رکاوٹوں سے بچانے کے لئے اور نئی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کے لئے یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ برآمدی نوعیت کے اداروں کا مندرجہ ذیل عوامل پر مشتمل ایک منصوبہ شروع کیا جائے:۔

i وہ ادارے جو اپنی پیداوار کا 80% برآمد کرتے ہیں ان کو برآمدی نوعیت کے ادارے سمجھا جائے گا۔

ii ایسے ادارے جو بڑا سامان اور مشینری امپورٹ کریں گے وہ تمام ڈیوٹیز اور ٹیکسوں سے مستثنیٰ ہونگے۔

iii برآمدی نوعیت کے ادارے برآمد اشیاء بنانے کے لئے جو خام مال درآمد کریں گے وہ تمام ڈیوٹیز اور ٹیکسوں سے مستثنیٰ ہوگا۔

iv مشینری اور پلانٹ کے اجزا اور پارٹس تمام لیویز سے مستثنیٰ ہونگے۔

v ٹیرف کی جگہوں سے برآمدی نوعیت کے اداروں کو جو رسد ہوگی اس کو برآمد سمجھا جائے گا اور وہ ادارے تمام برآمدی فوائد کے لائق ہوں گے۔

vi برآمدی نوعیت کے ادارے ایکسپورٹ پروسینگ زون سے بغیر کسی ڈیوٹی کے درآمد کرنے کے مجاز ہونگے۔

vii یہ ادارے اپنی پیداوار کا 20 فیصد ٹیرف والی جگہوں کو اپنی ڈیوٹیز اور ٹیکس ادا کرنے کے بعد بیچ سکیں گے۔

viii برآمدی نوعیت کے ادارے ہموار کرنے، جدید بنانے اور تبدیل کرنے کے لئے جو مشینری اور پلانٹس درآمد کریں گے وہ ہر قسم کی ڈیوٹی اور ٹیکس سے مستثنٰی ہونگے۔

ix برآمدی نوعیت کے ادارے ٹیرف والی حدود میں اپنی پرانی مشنری کم نرخ کے حساب سے ڈیوٹیز اور ٹیکس ادا کرنے کے بعد بیچ سکیں گے۔

## 5ارب روپے فنڈ کا قیام

یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ شروع میں 5 ارب روپے کی مالیت سے ایک برآمدی فنڈ مندرجہ ذیل عوامل کے لئے قائم کیا جائے:

الف۔ برانڈ نام حاصل کرنے کے لیے: یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ پاکستان کمپنیوں کو پیچیدہ منڈیوں تک رسائی حاصل کرنے کے لئے اس فنڈ کے وسائل کو برابری کے بنیاد پر بیرونی برانڈ یا برانڈ ہولڈنگ کمپنیوں کو حاصل کرنے کے لئے مندرجہ ذیل طریقہ کار سے استعمال کیا جائے۔

(الف) اگر حاصل کرنے والی ایک مکمل پاکستانی کمپنی ہے یا مکمل پاکستانی کمپنی کا ایک ذیلی ادارہ ہے ان کو برابری کے بنیاد 50 فیصد تک سرمایہ فراہم کیا جائے گا۔

(ب) اگر حاصل کرنے والا ادارہ ایک مشترکہ ادارہ ہے جس میں پاکستانی اور بیرونی کمپنیاں شامل ہیں ان میں پاکستانی کمپنی کا جو حصہ ہے اس کو برابری کے بنیاد پر 50 فیصد تک سرمایہ فراہم کیا جائے گا۔

(ج) اس فنڈ سے برابری کے بنیاد پر شرکت کا ہر ایک منصوبہ امریکی 5 ملین ڈالر سے زیادہ نہ ہوگا۔

(د) فنڈ اپنے قیام کے 5 سال کے اندر مندرجہ ذیل ذرائع سے تحلیل کر دیا جائے گا۔

i پاکستانی سرمایہ کار

ii دیگر خواہشمند پاکستانی کمپنیاں

iii اسٹاک ایکسچینج

iv دوسرے وہ ادارے جو فنڈ کے لئے موزوں ہوں۔

(ب) تعمیل (comliance)

بیرونی خریدار جو خاص طور پر ماحولیاتی اور لیبر کے شعبوں کو ترجیح دیتے ہیں یا تعمیری مال تیار کرنے والے کارخانوں سے درآمد کرنا چاہتے ہوں۔

برآمد کنندگان کی حوصلہ افزائی کے لئے تاکہ وہ شرائط پوری کر سکیں یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ برآمدات کنندگان کو مشینری اور آلات کی قیمت کے 10 فیصد حد تک اعانت مہیا کی جائے گی۔ یہ سہولت LTF-EOP کے تحت جو رعائتی روپے کا قرضہ دیا جاتا ہے اس کے علاوہ ہو گی۔

پ۔ SPS کی تعمیل کرنے کی حوصلہ افزائی کرنا۔

تازہ پھلوں اور سبزیوں کی برآمد بڑھانے کے لئے اچھا خاصا میدان موجود ہے بشرطیکہ SPS کی ضروریات کو پورا کیا جائے۔

تازہ پھلوں اور سبزیوں کی برآمدات بڑھانے کی حوصلہ افزائی کے لئے یہ فیصلہ کیا گیا ہے۔ سینٹری، فائٹوسینٹری اور ٹیسٹنگ کی 10 فیصد مالیت اس فنڈ سے ادا کی جائے گی۔

## ترجیحی کارخانوں میں سرمایہ کاری

خاص طور پر درمیانی بلند ٹیکنالوجی اور ترجیحی ترقیاتی اشیاء کے کارخانوں میں نئی سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کرنے کے لئے یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ پلانٹ مشینری اور آلات میں سرمایہ کاری کرنے کے لئے پہلے سال کے الاؤنس کو تشخیصی سال کی ٹیکس آمدنی کے عوض ختم کیا جائے اور غیر استعمال شدہ الاؤنس کو اگلے سال منتقل کیا جائے۔ پہلے سال کا الاؤنس مندرجہ ذیل شرح پر دیا جائے گا۔

i برآمدی اداروں یا قیمتی یا بلند ٹیکنالوجی کے کارخانوں کا پلانٹ مشینری اور آلات کی قیمت کا 90 فیصد شرح کے حساب سے۔

ii ترجیحی رترقیاتی اقسام اور بنیادی زراعتی کارخانوں کو پلانٹ، مشینری اور آلات کی قیمت کا 75 فیصد شرح کے حساب سے۔

iii دیگر کارخانوں کو پلانٹ ،مشینری اور آلات کی قیمت کا 50 فیصد شرح کے حساب سے۔

iv دوبارہ سرمایہ کاری کے لئے الاؤنس اسی شرح پر دیا جائے گا جو کہ اوپر دیئے گئے پیرا(i) میں درج ہے یہ سہولت BMR اور Expansion کے بڑے اخراجات کی سرمایہ کاری کے لیے ہوگی۔

v برآمدی اداروں قیمتی اور ہائی ٹیکنالوجی کے کارخانیداروں کو پلانٹ، مشینری اور آلات درآمد کرنے پر کسٹم ڈیوٹی اور ٹیکس ادا کرنے سے مستثنٰی قرار دیا گیا ہے۔

## ایکسپورٹ کریڈٹ رسک مینجمنٹ :

محفوظ لین دین کی شرائط (جیسا کہ L/C کے بغیر یا پیشگی ادائیگی) کے علاوہ اشیاء و خدمات کا 20 فیصد برآمدی لین دین ادائیگی کی شرائط پر ہے۔ یہ Practice بڑھ رہی ہے۔

☆ اس کے علاوہ بڑے خریدار Middlemen کو ختم کر رہے ہیں اور بڑی تیزی سے اداشدہ محصول JIT deliveries کو طلب کر رہے ہیں۔

☆ تقریباً تمام ممالک جو مقابلے میں ہیں ایکسپورٹ کریڈٹ ایجنسیز کی سہولت کی پیشکش کرتے ہیں جب کہ پاکستانی برآمد کنندگان خصوصاً SMEs کو برآمدات کا Risk cover حاصل کرنے میں مشکل کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ پاکستان بڑی تیزی سے کنٹریکٹس کھو رہا ہے۔

PEFGA کی تعمیر نو کا فیصلہ کیا گیا ہے تا کہ:

☆ برآمد کنندگان کی انشورنس" کریڈٹ رسک" کو شامل کیا جائے۔

☆ بورڈ کی تعمیر نو کی جائے۔

☆ حکومت پاکستان 90 فیصد equity مہیا کرے یعنی پہلے سال 15 ملین ڈالرز (900 ملین روپے) اور چوتھے سال میں اضافی 9 ملین ڈالرز (540 ملین روپے)

☆ تعمیر نو شدہ بورڈ ایک بین الاقوامی انشورنس کمپنی اور موجودہ منیجمنٹ کے الحاق سے رسک مینج کرے گا۔

## سماجی ماحولیاتی اور سیکورٹی Compliance:

☆ ترقی یافتہ ممالک رر یجنز خصوصاً ای یو اور یو ایس اے میں خریدار چاہتے ہیں کہ پاکستانی برآمد کنندگان سماجی سکیورٹی اور صحت کے معیارات پر پورا اتریں۔

☆ یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ ایک سماجی، ماحولیاتی اور سکیورٹی Compliance بورڈ قائم کیا جائے گا جو کہ پاکستان میں موجود تمام متعلقہ حکومتی اداروں کے ساتھ ان معیارات سے متعلقہ مقامی قوانین کے نفاذ کو ایجوکیٹ، کوارڈینیٹ اور مانیٹر کرے گا۔

## مہارتوں کی ترقی ( Skills Development ):

☆ ہماری تربیت یافتہ / ماہر افرادی قوت بشمول پروڈکشن منیجرز کی پیداواریت مقدار اور معیار دونوں حوالوں سے کم ہے۔

☆ 90 کی دھائی کے شروع میں وزارت تجارت اور TDAP نے EDF سے فنڈنگ کی مدد سے مختلف برآمدی شعبوں کے لئے تربیتی ادارے قائم کرنے میں پہل کی لیکن موجودہ پروگراموں اور صنعتوں کی ضرورت کے درمیان مطابقت نہیں ہے۔

☆ موجودہ تربیتی پروگراموں کو برآمدی شعبوں میں مجوزہ مہارتوں کے مطابق بنانے کے لئے یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ TDAP میں Export Skills Development Council قائم کی جائے اور موجودہ اداروں کو ٹیکنالوجیکل اینڈ سکل Development ریسورس سنٹرز (TSDCs) میں تبدیل کردیا جائے۔

### زیرو ریٹنگ برآمدات:

برآمدی اشیاء کی نقل و حمل میں استعمال ہونے والے ایندھن پر ادا شدہ محصولات اور ٹیکسوں کو قابل واپسی بنائے جانے کا بھی فیصلہ کیا گیا ہے۔

### برآمدی سہولت اور مارکیٹنگ سپورٹ:

### بین الاقوامی معیارات حاصل کرنے کے لئے امداد:

بہترین practiecs متعارف کروانے کے لئے ، لاگت میں حصہ داری (Cost sharing) کی بنیادوں پر بین الاقوامی Consultnats کی خدمات حاصل کرنے کا فیصلہ کیا گیا ہے

یہ Consultants:

☆ فرم کی خصوصیات بشمول پیداوار کی ٹیکنالوجی، مہارتوں، اکاؤنٹنگ

rocedures، مارکیٹنگ اور کاروبار Practices کو عالمی معیارات کے مطابق مقرر کریں گے۔

☆ خامیوں کی نشاندہی اور انہیں ختم کرنے کے لئے فرم کی مدد کریں گے۔

اس سکیم میں بتدائی طور پر ٹیکسٹائلز اور اپرل، سرجیکل انسٹرومنٹس، لیدر پروڈکٹس اور کھیلوں کی اشیاء شامل ہونگی۔

ایسی کمپنیاں جو Consultants کی سفارشات پر عمل نہیں کریں گی۔ انہیں حکومت کی طرف سے دیئے گئے ( contributed) پیسے واپس کرنا ہونگے۔ ہر شعبے کے لئے منظور شدہ Consultants کی فہرست ہوگی۔ کمپنیوں کے انتخاب کے لئے معیار مقرر کیا جائے۔

## Compliance certification کے لئے امداد:

☆ حکومت کئی Compliance certificates (کوالٹی، ماحولیاتی اور سماجی) کے لئے 50 فیصد کی رعایت دیتی رہی ہے۔

☆ یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ BSCIO,OEKOTEX,WRAP,OHSAS 18001, ISO 9000,ISO 14000 اور BRC کے لئے رعایت کا معیار 100 فیصد تک مندرجہ ذیل طریقے سے بڑھایا جائے گا۔

☆ ایک Certification 50 فیصد

☆ دو Certifications، 66 فیصد

☆ تین Certifications، 82 فیصد

☆ چار یا زیادہ Certifications، 100 فیصد

**برآمدکنندگان کے بیرون ملک دفاتر کھولنے کیلئے امداد:**

☆ کاروباری ترقی کے لئے کمپنیوں کو اپنی بنیادی برآمدی منڈیوں میں کاروباری دفاتر بنانے کی ضرورت ہے۔

☆ بیرون ملک دفاتر قائم کرنے کے لئے کافی لاگت آتی ہے جس کے لئے حکومتی امداد کی ضرورت ہوتی ہے۔

☆ یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ ISO certified اور سماجی وماحولیاتی شرائط پوری کرنے والے برآمدکنندگان کو تین سال کے لئے ایک مناسب حد کے اندر کرایوں میں 50 فیصد اور تین ملازمین کی تنخواہوں میں 50 فیصد subsidy دی جائے گی۔

☆ ملائیشیاء، جاپان، چین، یو اے ای، روس، امریکہ، یورپین یونین اور افریقہ میں اہل ممالک ہونگے۔

☆ TDAP کم از کم برآمدات کے حوالے سے اہلیت کی شرط مقرر کرے گی۔

**برانڈڈ پروڈکٹس کی مارکیٹنگ کے لئے امداد:**

☆ برانڈز Premiums لاتے ہیں لیکن برانڈز کی ترقی مشکل اور مہنگی ہے۔

☆ پاکستانی کمپنیاں اخراجات کی وجہ سے Potential منڈیوں میں اپنے برانڈز کی Promotion سے اجتناب برتتی ہیں ۔ انہیں اس طرف مائل کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ اُن کے میڈیا کی ترقی کے منصوبے پر لاگت کا 50 فی صد بطور Share دیا جائے گا جبکہ پرچون کے سٹوروں میں برانڈڈ اشیاء کے لیے shelf space کی لاگت کا 50 فیصد ادا کیا جائے۔

**پرچون فروشی کے سٹور**

تجارتی پالیسی 06-2005 میں یہ شامل تھا کہ برانڈڈ برآمدکنندگان کو بیرونِ ملک

اپنے سٹورز کھولنے کے لیے تین سال تک کرایوں کی لاگت کے حصے کا 50 فیصد' 25 فیصد اور 10 فیصد مہیا کیا جائے گا۔ اس سہولت سے فائدہ اٹھانے والے فرنشنگ اور سٹاف کی تنخواہوں وغیرہ کے اخراجات پورا کرنے کے لیے اسے ناکافی سمجھتے ہیں۔

☆ یہ طے کیا گیا ہے کہ کرایوں کی لاگت میں حصے داری اب بڑھا کر 4 سال کے لیے 75 فیصد' 50 فیصد' 25 فیصد اور 10 فیصد سالانہ کر دی جائے۔

## سمندر پار کاروبار کے لئے سپورٹ یونٹ

بیرونی ممالک میں مارکیٹ Share اضافہ کے لئے Overseas Bussiness support Units(OBSUs) قائم کرنے کی ضرورت ہے۔

☆ OBSUs کا عملہ ایک مقامی طور پر ملازمت میں رکھے گئے ڈائریکٹر، ایک مارکیٹ اینالسٹ، ایک سیکریٹری Marketing Executives پر مشتمل ہو گا جس کے اخراجات EMDF سے دیئے جائیں گے۔

فیصلہ کیا گیا ہے کہ پہلے مرحلے میں تین OBSUs امریکہ، یورپین یونین اور چین میں جب کہ دوسرے مرحلے میں افریقہ ASEAN اور مشرقی یورپ میں قائم کئے جائیں گے۔

## Briths Reltail Consortium (BRC) Certification

☆ برٹش ریٹیل کنسورشیم ایک صف اول کی تجارتی ایسوسی ایشن ہے جو کہ تمام پرچون فروشوں کی نمائندگی کرتی ہے اور جس نے BRC Food Technical Standards بنائے اور متعارف کرائے ہیں جو کہ پرچون فروشوں کے لئے اشیاء بنانے والوں کا جائزہ لینے کے لئے کام آتے ہیں۔

☆ یہ طے کیا گیا ہے کہ برطانیہ کے لئے برانڈڈ چاول اور خوراک کی مصنوعات کی

برآمدات میں اضافہ کے لئے ایسے برآمد کنندگان کو جنہوں نے اپنے برانڈ پہلے ہی قائم کر لئے ہیں کو BRC Certification کے اخراجات کا 50 فیصد حصہ Offer کیا جائے گا۔

## برآمدات کے سہولیات کی فراہمی

برآمد کنندگان کو سہولت فراہم کرنے کے لئے یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ برآمدی اشیاء کی تیاری کے لئے درآمد کرنے کی سکیم (بحوالہ SRO 1065) کے تحت پراسیسڈ کپڑے، پرنٹ سکرین، ڈائز dyes کیمیکلز کو درآمد کے قابل بنایا جائے۔

## ISAF/DLA کو برآمدات

موجودہ Export Policy Order کے مطابق افغانستان کو قابل تبدیلی کرنسی میں ہونے والی برآمدات زیرو ریٹڈ ہے صرف اس صورت میں جب کہ افغان حکام ان اشیاء کے پہنچ جانے کی تصدیق کریں۔

چونکہ ISAF اور Defence Logistics Agency(DLA) کو بھجوائی گئی اشیاء افغان کسٹمز حکام سے کلیر نہیں کرائی جاتیں۔ یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ ان اداروں کی طرف سے جاری کردہ اشیاء پر سیلز ٹیکس یا ڈیوٹی ڈرا بیک اور فیڈرل ایکسائز ڈیوٹی ریفنڈ کو زیرو ریٹڈ کر دیا جائے گا۔

## شعبہ جات میں نئے اقدامات

## برآمدات میں تنوع

☆ اس وقت ٹیکسٹائل اور ملبوسات کے (approved) کا حصہ ہمارے ملک کی مجموعی برآمدات میں 60 فیصد سے زائد ہے۔ غیر ٹیکسٹائل شعبہ جات کو مضبوط کرنے اور نئی اشیاء کو نشاندہی کی ضرورت ہے۔

☆ چنانچہ طے کیا گیا ہے کہ بین الاقوامی کنسلٹنٹ کی خدمات حاصل کی جائیں جو کہ:۔

(الف) ان صنعتی، زرعی اور خدمات کے شعبوں کی نشاندہی کریں جن میں پاکستان کو بین الاقوامی مسابقتی فوقیت Competitive Advantage حاصل ہے یا حاصل کر سکتا ہے۔

(ب) ایسے شعبہ جات کے لئے قلیل، درمیانی اور طویل مدتی منصوبے تیار کریں تاکہ آئندہ منصوبہ سازی میں حکومت کی پوری توجہ ان نشاندہی کردہ شعبہ جات پر ہو۔

## قیمتی پتھروں اور زیورات کی برآمد

سونے، سونے کے زیورات اور قیمتی پتھروں کی درآمد و برآمد کا قانون 2001 ایک برآمد کنندہ کو اپنی برآمدات کی کارکردگی کی بنیاد پر سونا، قیمتی پتھر اور خام مال کی چند اشیاء کی درآمد کی اجازت دیتا ہے۔ تاہم اس قانون کے تحت چند اہم اوزار اور مشینیں درآمد کرنے کی اجازت نہیں ہے۔

طے کیا گیا کہ تیار کردہ اشیاء کے معیار کو بہتر بنانے کے لئے ایسے اوزار اور مشینیں بھی درآمد کرنے کی اجازت دی جائے جو کہ یا تو پاکستان میں دستیاب نہ ہوں یا جو معیاری نہ ہوں۔

## درآمد شدہ سونے سے تیار کردہ سونے کے زیورات کی برآمد

درآمد کردہ سونے سے تیار کردہ سونے کے زیورات کی برآمدات کی اجازت اس شرط پر ہے کہ مندرجہ ذیل شرح سے قدر میں اضافہ (Value addition) کیا گیا ہو۔

| | |
|---|---|
| (الف) سونے کے جڑاؤ قیمتی پتھر والے زیورات | 9 فیصد |
| (ب) سونے کے سادہ زیورات | 10 فیصد |
| (ج) سادہ کنگن | 5 فیصد |

گزشتہ چار سال کے دوران سونے کی قیمتیں بڑھ گئی ہیں جنہوں نے قدر میں اضافے کی شرح کو موثر طور پر بڑھا دیا ہے۔

چنانچہ یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ قدر میں اضافے کی مندرجہ ذیل شرحیں مقرر کر جائیں۔

| | | |
|---|---|---|
| (الف) | سونے کے جڑاؤ قیمتی پتھر والے زیورات | 9فیصد |
| (ب) | سونے کے سادہ زیورات | 6فیصد |
| (ج) | سادہ کنگن | 4فیصد |

## زیورات کی برآمد

اس وقت قیمتیں دھاتوں اور ان سے بنے ہوئے زیورات (علاوہ سونے کے) کی درآمدات اور برآمدات پر پابندی ہے۔ طے کیا گیا ہے کہ چاندی اور پلاٹینیم کی ان سے بنے ہوئے زیورات کی تیاری اور برآمد کی غرض سے درآمد کی اجازت دی جائے کیونکہ دیگر مما لک میں ان زیورات کی طلب پائی جاتی۔

## قالینوں کی برآمد میں قدر میں اضافہ

قالینوں کی برآمدات میں کمی پر قابو پانے کے لئے یہ فیصلہ کیا گیا کہ Semi furnished قالینوں کی پراسیسنگ اور برآمد کے لئے Customs SRO 1065 کے تحت وقتی طور پر درآمد کی اجازت دی جائے۔

## انجینئرنگ مصنوعات کی برآمدات بڑھانا۔

انجینئرنگ اشیاء زیادہ تر بھاری چیزوں پر مشتمل ہوتی ہیں۔ نتیجتاً دوسری اشیاء کی نسبت ان کی نقل و حمل کا خرچہ کافی زیادہ ہوتا ہے۔

یہ طے کیا گیا ہے کہ برآمد کئے جانے کے لئے اشیاء کی نقل و حمل پر اندرون ملک freight subsidy کی اجازت دے دی جائے۔

## گوشت کی برآمد

برآمدات کے لئے معیاری مذبح خانے قائم کرنے کے لئے یہ طے کیا گیا ہے کہ سرمایہ کاروں کا آغاز میں EDF سے مالی امداد فراہم کی جائے۔اس سلسلے میں MINFA سے مشاورت کے ذریعے ایک منصوبہ بنایا جائے گا۔

## ادویات کے لئے سہولیات کی فراہمی

☆ 05-2004 اور 06-2005 کی تجارتی پالیسیوں میں ایک سکیم کا اعلان کیا گیا جس کے تحت ادویہ ساز کمپنیوں کو اپنی مصنوعات کی بیرونی ممالک میں رجسٹریشن کرانے پر 50 فیصد سبسڈی اور دو سال کے عرصے کے لئے زیادہ سے زیادہ تین medical representative کو 500 امریکی ڈالر ماہانہ کے مشاہرہ پر رکھنے کی سہولت فراہم کی گئی۔

☆ ادویات کے سیکٹر کی برآمدی صلاحیت کو مزید استعمال میں لانے کے لئے طے کیا گیا ہے کہ اسے مندرجہ ذیل سہولیات فرہم کی جائیں:

(الف) صحت کی بین الاقوامی regulatory bodies سے آڈٹ / الحاق کے اخراجات کا 50 فیصد

(ب)۔Bio-equiualence اور WHO سے الحاق شدہ لیبارٹریوں میں ایسی ٹیسٹنگ کا 50 فیصد۔

## Japonica چاول کی زیادہ پیداوار کے لئے امداد

☆ مشرق ایشیاء کے ممالک مثلاً جاپان اور کوریا میں Japonica چاول کی بڑی طلب پائی جاتی ہے۔ جب جاپان اور کوریا اپنی مارکیٹ کو مزید open کریں گے تو یہ طلب اور بھی بڑھ جائے گی۔

☆ Japonica قسم کے چاول سوات میں محدود مقدار میں اگائے جاتے ہیں اور ان میں برآمدات کی صلاحیت موجود ہے

☆ فیصلہ کیا گیا ہے کہ:

(الف) ایک بین الاقوامی مشیر کی خدمات حاصل کی جائیں جو بین الاقوامی تناظر میں Japonica چاول کی برآمدات ے مواقع کا جائزہ لے اور مطلوبہ قسم کے چاول کی پیداوار میں اضافے کا تصور اجاگر کرے۔

(ب) جیسے ہی مناسب مقدار دستیاب ہو اس کی برآمدات میں اضافہ کیا جائے۔

<u>پھل، سبزیاں اور پھول</u>

نیشنل ٹریڈ کوریڈور امپروومنٹ پروگرام (NTCIP) کے تحت وزارت تجارت نے PHDEB کی مشاورت سے پھل، سبزیوں اور پھولوں کی سالانہ برآمد 5 سالوں میں 150 ملین ڈالر سے 400 ملین ڈالر تک بڑھانے کے لئے تجاویز تیار کی ہیں۔اس مقصد کے لئے کولڈ چین سسٹم قائم کرنے کا فیصلہ کیا گیا تھا جس میں پیک ہاؤس، کولڈ سٹور اور ریفریجریٹڈ کنٹینرز شامل ہیں درج ذیل اقدامات کئے جائیں گے۔

☆ ملک بھر کے 31 فروٹ اینڈ ویجیٹیبلز پیدا کرنے والے علاقوں میں 39 ماڈرن پیک ہاؤس قائم کئے جائیں گے۔ جو مکمل طور پر جدید الیکٹرانک آلات سے مزین ہونگے۔

☆ ملک کے فروٹ کے پیداواری علاقوں، ہوائی اڈوں ور بندرگاہوں میں کولڈ سٹور اور کنٹرولڈ آب وہوا سٹوریج کی 23 سہولیات قائم کی جائیں گی۔

☆ کراچی، لاہور میں دو کنٹینر یارڈر بنائے جائیں گے۔جن پر 200 ریفریجریٹڈ کنٹینرز اور 50 کنٹرولڈ آب وہوا ریفریجیریٹڈ کنٹینرز مہیا کئے جائیں گے۔کراچی پول سندھ بلوچستان کی ضروریات پوری کرے گا۔ جب کہ لاہور پول پنجاب اور سرحد کی ضروریات پوری کرے گا۔

## طریقہ کار سے متعلقہ/دیگر

### برآمدات کا طریقہ کار

اس وقت درآمد شدہ اشیاء مرمت تبدیلی یا دوبارہ بھرائی کے لئے برآمد کی جاسکتی ہیں جس کے لئے کسٹم کو ازالہ بانڈ دینا ہوتا ہے جس میں حلف لیا جاتا ہے کہ برآمد کردہ سامان کو مرمت کے بعد دوبارہ درآمد کیا جائے گا۔

برآمدی پالیسی میں ایسی کوئی اجازت نہیں جس کے تحت نقص والا مال واپس کیا جا سکے۔ جس کے لئے پہلے ہی تبدیلی لے لی گئی ہو یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ نقص والا مال برآمد کرنے کی صورت میں جس کے لئے پہلے ہی تبدیلی حاصل کی گئی ہو، اس کے لئے آزالہ کی شرط ختم کر دی جائے بشرطیکہ اس میں محصولات ملوث نہ ہوں۔

### افغانستان کو گھی کی برآمد

صارفین کھانے والی مصنوعات میں استعمال ہونے والے اجزاء جاننا چاہتے ہیں افغانستان کے بارے میں یہ دیکھا گیا کہ تمام غیر ملکی برانڈ کی اشیاء مقامی زبان میں مصنوعات کے بارے میں معلومات درج ہوتی ہیں، سوائے پاکستان کی مصنوعات۔

یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ افغانستان کو برآمد کئے جانے والے خوردنی تیل پر اس کے اجزاء دری اور پشتو زبان میں پرنٹ کئے جائیں۔

### مقامی جوتا سازی کی صنعت کی حوصلہ افزائی۔

جوتوں کے برآمد کنندگان کو اپنی برآمدی کمٹمنٹ پوری کرنے کے لئے جوتوں کے نمونے بغیر درآمدی ڈیوٹی، درآمد کرنے کی اجازت دی جاتی ہے۔

فیصلہ کیا گیا ہے کہ اس سہولت کو تیار کنندگان تک بڑھا دیا جائے تا کہ مقامی جوتا ساز بھی دنیا کی مارکیٹ میں پائے جانے والے فیشن اور رجحات سے واقف ہوسکیں۔

## درآمدی حکمتِ عملی

ہماری درآمدی حکمت عملی Liberalization, Deregulation and Facilitation کے ستونوں پر مشتمل ہے۔ میں ٹریڈ پالیسی میں جن اقدامات کی تجویز دے رہا ہوں اُس سے کاروباری حضرات کو نئی مشینری نصب کرنے، استعداد بڑھانے اور مسابقت کاری کے فروغ میں حوصلہ افزائی ہوگی۔ مزید یہ کہ حسبِ سابق یہ پالیسی صارفین کو ضروری اشیاء معقول قیمتوں پر فراہم کرنے میں مدد دیتی رہے گی۔

یہاں میں تجارتی خسارے کے بارے میں چند الفاظ کہنا چاہوں گا۔ اگرچہ ہماری درآمدات میں کافی حد تک اضافہ ہوا ہے پھر بھی اس میں خطرہ کی کوئی بات نہیں۔ نشوونما پاتی ہوئی معیشتوں کو زیادہ درآمدات کرنے کی ضرورت ہوتی ہے چونکہ بلند درآمدات اور GDP میں ایک تعلق پایا جاتا ہے۔ گذشتہ پانچ سالوں (2003-07) کے دوران پاکستان کی معیشت میں اوسطاً 7% کی نمو ہوئی۔ اس لئے بلند سرمایہ کاری مشینری اور خام مال کی زیادہ درآمدات کا باعث بنی۔ اگرچہ بین الاقوامی منڈی میں پیٹرولیم کی مصنوعات کی قیمت زیادہ رہی۔ تاہم ٹرانسپورٹ اور بجلی کی پیداوار کے شعبے میں کثیر مقدار میں درآمدات کی ضرورت پڑی۔

جیسا کہ میں نے پہلے ذکر کیا ہے کہ سال 2006-07 کے جولائی۔ مئی کے عرصے میں ہماری برآمدات 15.5 ارب ڈالر اور اسی عرصے میں درآمدات 27.7 ارب ڈالر رہیں۔ اس کے نتیجے میں تجارت کا خسارہ پچھلے سال کے اسی عرصے کے 10.7 ارب ڈالر کے مقابلے میں اس سال 12.3 ارب ڈالر رہا۔ کیونکہ برآمدات میں ترقی کی رفتار درآمدات کی رفتار سے کم تھی اس لئے تجارتی توازن کا فرق بڑھ کر 1.6 ارب ہوگیا۔ درآمد میں زیادہ اضافہ پیٹرولیم کے شعبہ میں 31%، مشینری کے شعبہ میں 30.2%، ٹیکسٹائل کے لئے خام مال

میں %10.6اور کیمیکل انڈسٹری %6.5۔ CBU حالت میں کاروں اور بسوں کی درآمد میں بالترتیب (%11.1) اور (%20.6) موبائل فون کی درآمد میں (%27.6) جس کی وجہ ٹیلی کام کے شعبہ کی نمو تھی۔ ٹریڈ اکاؤنٹ کرنٹ اکاؤنٹ کا صرف ایک حصہ جو کیپیٹل اور فنانشیل اکاؤنٹ کے ساتھ مل کر مجموعی Balance of Payment بناتا ہے۔ سمندر پار پاکستانیوں کی بھیجی جانے والی رقوم اور فارن ایکسچینج کی صورت میں سرمایہ کاری جیسی اہم وجوہات کے باعث تجارتی خسارہ ہمارے فارن ایکسچینج کے ذخائر پر منفی اثر نہیں ڈال رہا۔ درحقیقت 2006-07 میں زرمبادلہ کے ذخائر 15 بلین ڈالر کی ریکارڈ حد تک بڑھ گئے ہیں۔

درآمدی اقدامات

سہولیات کی فراہمی

تعمیراتی صنعتیں

اس وقت تعمیراتی، اور پٹرولیم شعبہ کی کمپنیاں سیکنڈ ہینڈ پی ایم ای بشمول مخصوص کردہ گاڑیاں جو دس سال سے زیادہ پرانی نہ ہو۔ پاکستان میں اپنے پراجیکٹوں کے لئے درآمد کرسکتی ہیں۔ وہ مخصوص درآمد کنندگان نہیں ہیں اور ان کی ضروریات اتنی نہیں ہوتیں جس سے انہیں اچھی قیمتیں حاصل ہوسکیں۔

فیصلہ کیا گیا ہے کہ تجارتی امپورٹروں کو پاکستان انجینئرنگ کونسل میں رجسٹرڈ کمپنیوں کے لئے مشینری/آلات/مخصوص مشینری جس میں ڈمپ ٹرک اور موبائیل ٹرانزٹ مکسرز شامل نہیں، درآمد کرنے کی اجازت دے دی جائے۔ یہ درآمد مقرر کردہ پری شپمنٹ انسپکیشن کے تحت ہوگی۔ جو اس بات کا تعین کرے گی کہ درآمد کی جانے والی مشینری درست حالت میں ہے اور 10 سال سے پرانی نہیں ہے۔

## سیکنڈ ہینڈ پی ایم ای کی درآمد

IPO کے تحت تعمیراتی کمپنیوں کو استعمال شدہ PME جو کہ 10 سال سے زیادہ پرانی نہ ہوں پاکستان میں اپنے منصوبوں کے لئے درآمد کرنے کی اجازت دی گئی ہے۔ اس چیز کو یقینی بنانے کے لئے کہ صرف اصل تعمیراتی کمپنیاں اس سہولت سے فائدہ اٹھا سکیں یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ یہ سہولت صرف پاکستان انجینئرنگ کونسل سے منظور شدہ تعمیراتی کمپنیوں کو دی جائے۔

## استعمال شدہ پرائم موورز کی درآمد

ٹرک سازی اور اس سے متعلقہ صنعتوں کی سہولت اور جدت، ایندھن کی بہتر کارکردگی اور صاف دھوئیں کے انخلاء کے یورو III کے معیار پر پورا اترنے والے پرائم موورز ضروری ہیں۔ موجودہ ٹرک سازی کی صنعت کے لئے 380 اور زائد ہارس پاور کے پرائم موورز درکار ہوتے ہیں۔ ایسے پرایم موورز تیار کرنے کو سہل بنانے کے لئے OEMs کو پاکستان میں سرمایہ کاری میں وقت لگے گا۔ فیصلہ کیا گیا ہے کہ یورو III ہدایات پر پورا اترنے والے 380 ہارس پاور کے 4 سال پرانے پرائم موورز کی درآمد کی اجازت دی جائے گی۔

☆ یہ پرائم موورز شہرت یافتہ OEMs سے درآمد کرنے کی اجازت دی جائے گی۔

☆ صرف وہ مصدقہ پرائم موورز رکھنے والے فلیٹ اپریٹرز جن کے نام پر کم از کم 25 پرائم موورز کی ملکیت ہو اور وہ کام کر رہے ہوں۔

☆ امپورٹروں کو ایک بار میں کم از کم 10 پرائم موورز کا آرڈر کرنا ہوگا۔

☆ ٹرکوں کا فلیٹ چلانے والے 100 یونٹ کے لئے آرڈر بھی کر سکتے ہیں۔ پاکستان میں بھرپور سروس سپورٹ قائم کرنے اور اس کی تیاری اور آئندہ کی ممکن برآمدات کے لئے OEMs سے مذاکرات کر سکتی ہیں۔

☆ امپورٹر درآمد کے پانچ سالوں تک ان پرائم مووزز کو نہ کسی اور کے ہاتھ بیچ سکتا ہے اور نہ کسی کو ٹرانسفر کر سکتا ہے۔

## نمائشوں کے لئے سہولت۔

اس وقت حکومت یا FPCCI یا چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹری پاکستان میں جو نمائشیں لگاتی ہیں ان کے لئے سامان درآمد و برآمد کی بنیاد پر درآمد کیا جاتا ہے۔کل پاکستان کی بنیاد پر ٹریڈ ایسوسی ایشنز اور انفرادی کمپنیاں بھی نمائش اور میلے منعقد کرتی ہیں۔انہوں نے بھی وزارت تجارت کو ایسی ہی سہولیات کی درخواستیں کی ہیں۔چنانچہ فیصلہ کیا گیا کہ اس سہولت کو کل پاکستان کی سطح پر قائم ایسوسی ایشنز تک وسعت دی جائے، جو TDAP کی رضامندی کے تحت ہو۔

## معذور افراد کے لئے سہولت

معذور افراد کی مدد کے لئے فیصلہ کیا گیا ہے کہ انہیں پرانی یا نئی موٹر لگی ویل چیئر خیراتی اداروں،ہسپتالوں کے لئے تحفتہً درآمد کی اجازت دی جائے۔

## کوہ پیمائی کی مہمات کے لئے سہولیات

اس وقت کوہ پیمائی کی مہمات کے لئے مہم جوؤں کو اپنے آلات اور مواد کی درآمد کے لئے وزارت تجارت کے پاس آنا پڑتا ہے فیصلہ کیا گیا ہے کہ کوہ پیما مہمات کی مہم جوؤں کو اپنے آلات درآمد برائے برآمد کی بنیاد پر درآمد کرنے کی اجازت دے دی جائے اور انہیں اس کے لئے وزارت تجارت کی اجازت لینے کی ضرورت نہ پڑے۔اگر آلات و مواد بعد میں برآمد نہ کیا جائے تو درآمد کنندہ اس مال کو کسی مہماتی کلب کو تحفتہً دے سکتا ہے۔تحفہ لینے والا کلب اس مال کی تحفتہً وصولی کا سرٹیفکیٹ جاری کرے گا۔

## سمندر پار پاکستانیوں کے لئے سہولت

اس وقت سمندر پار سے پاکستان میں بھیجی جانے والی سیلز ٹیکس رجسٹریشن کے بغیر کنسائنمنٹ کا اجراء سی بی آر کر سکتا ہے۔اس سے سامان کی واگزاری میں دیر ہوجاتی ہے۔فیصلہ کیا گیا ہے کہ سیلز ٹیکس کی رجسٹریشن سے استثنٰی دینے کا اختیار متعلقہ کلکٹر کسٹمز کو دے دی جائے۔

## ریگولیٹری اقدامات

### چہار طرفہ معاہدہ

چہار طرفہ معاہدہ کے تحت معاہدہ کے فریقوں کو اختیار حاصل ہوتا ہے کہ وہ اپنے قومی قانون سازی کے تحت ٹریفک اور ٹرانزٹ کے قوانین میں دی گئی پابندیوں کا خیال رکھیں۔ چنانچہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ درآمدی پالیسی میں درج ذیل کا اضافہ کیا جائے۔

ٹریفک ان ٹرانزٹ کے چین، کرغسان، کازغستان اور پاکستان کے درمیان سامان کی درآمد اور برآمد متعلقہ ملکوں کی تمام ممنوعات اور پابندیوں کے ساتھ ہوگی جن کا ذکر امپورٹ پالیسی میں ہوا ہے۔

### نارکاٹک ڈرگ اور سائکوٹراپک مواد

درآمد شدہ نارکاٹک ڈرگ اور سائکوٹراپک مواد کے غلط استعمال کو روکنے کے لئے فیصلہ کیا گیا ہے کہ فارمسیوٹیکل یونٹ جن کے پاس تیاری کا کارآمد لائسنس ہو انہیں وزارتِ صحت کی منظوری سے درآمد کی اجازت دے دی جائے۔

### ادویات کی درآمد

فارمل ڈی ہائیڈ ایک کارسینجینک کیمیکل ہے۔فیصلہ کیا گیا ہے کہ اس کی درآمد کی اجازت ایسے انڈسٹریل صارفین کو دی جائے جن کے پاس اینوئرنمنٹ ایجنسی /ڈیپارٹمنٹ کا

پاکستان اینوائرنمنٹل پروٹیکشن ایکٹ 1979 کے تحت جاری کردہ کارآمد لائسنس موجود ہو۔

**بلٹ پروف جیکٹ**

اس وقت مکمل بلٹ پروف جیکٹیں وزارت داخلہ کی سفارش پر درآمد کی جاتی ہیں جب کہ جیکٹوں کا خام مال بغیر کسی رکاوٹ کے درآمد کیا جاتا ہے۔ انٹی سٹیٹ عناصر کو اس خام مواد کی امپورٹ سے روکنے کے لئے فیصلہ کیا گیا ہے کہ اس کی درآمد بھی وزارت داخلہ کی اجازت کے تحت کر دی جائے۔

**بیگیج، ٹرانسفر آف ریزیڈنس سکیموں کے تحت گاڑیوں کی درآمد**

فیصلہ کیا گیا ہے کہ چوری یا چیسس کے نمبر میں ردوبدل شدہ گاڑیوں کی درآمد روکنے کے لئے ان کو قبضہ میں لئے جانے کے ساتھ اس کے مالک کو بھی قانون میں دی جانے والی سزا دی جائے اور اس کی دوبارہ برآمد روک دی جائے۔

**پروسیجرل تجاویز**

1۔ پاکستان نے بجٹ اقدامات 08-2007 کے ذریعہ HS 2007 کا نظام اختیار کیا ہے۔ HS-2002 سے HS-2007 میں تبدیلی سے متعدد تبدیلیاں واقع ہوئی ہیں اور اشیاء کی تصریح اور ان کی امپورٹ کے سٹیٹس میں فرق آیا ہے۔

2۔ موجودہ ٹریڈ پالیسی میں پی سی ٹی کوڈز کی کوئی نشاندہی نہیں کی گئی جو کئی مقامات پر 4، 6 اور 8 ہندسی ہے جس سے خود کار کسٹم کمپیوٹرائزڈ سسٹم میں مسائل پیدا ہوتے ہیں۔ ٹریڈ پالیسی میں 8 ہندسی پی سی ٹی کوڈ دیئے جائیں گے جو HS-2007 کی بنیاد پر ہوں گے۔ تا کہ خود بخود کلیرنس آسان ہو جائے۔

3۔ بھارت سے قابل برآمد اشیاء کی فہرست نئے HS کی بنیاد پر نزولی ترتیب سے دوبارہ ترتیب دی جائے گی جس سے کنسلٹیشن کرنا آسان ہو جائے گی۔

4۔ جاب لاٹ اور سٹاک لاٹ کی اصطلاحات کی تصریح جو 12/2002 میں دی گئی ہے، امپورٹ پالیسی آرڈر میں شامل کی جائے گی۔

5۔ جن ممالک کے ساتھ ہمارے ترجیحی ٹریڈ معاہدے نہیں ان سے درآمد شدہ اشیاء کے بارے میں ٹریڈ پالیسی میں لیٹر آف اوریجن کی تصریح نہیں کی گئی۔ یہ قدم اس امر میں مددگار ثابت ہوگا کہ جن ممالک سے ہماری درآمدات ممنوع ہیں ان سے ٹرانزٹ ٹریڈ کے ذریعے بھی درآمد روکی جاسکے۔

6۔ Ozone Depleting Substances کے بارے میں پالیسی کو شفاف بنانے کے لئے یہ فیصلہ کیا گیا ہے کہ درآمدی پالیسی میں واضح طور پر لکھا جائے کہ وزارت ماحولیات Ozone Depleting Substances کا کوٹہ الاٹ کرنے کی ذمہ دار ہے۔

# اختتامیہ

خواتین وحضرات!

حکومت نے گذشتہ چند سالوں میں بہترین تجارتی اور مالی پالیسیوں پر عمل کیا ہے۔ جس کی وجہ سے ہم کاروباری ماحول بہتر بنانے میں کامیاب ہوئے، نمو کی بہترین شرحیں حاصل ہوئیں ہیں۔ پاکستان کی معیشت ٹھوس بنیادوں پر استوار ہوئی، مالی خسارہ، محصولات، قرضہ اور برآمدات کی کارکردگی میں کافی بڑھوتری ہوئی ہے۔ 1998-99 میں اشیاء کی برآمدات کی سطح 7.8 ارب ڈالر تھی جو اس سال بڑھ کر 17 ارب ڈالر تک پہنچ گئی۔ خدمات کی برآمد 3.07 ارب ڈالر اور دفاعی برآمدات 63 ملین ڈالر اس کے علاوہ ہیں۔

تاہم چیلنجز ابھی تک موجود ہیں۔ گذشتہ چند سالوں میں تجارتی خسارہ کافی حد تک بڑھ گیا ہے۔ میں نے اس کی وجوہات بیان کرنے کی کوشش کی ہے۔ اُن وجوہات کے علاوہ ایک وجہ بڑے پیمانے پر تجارتی خسارہ، نمو، مالی خسارہ اور قرضہ پر مرکوز میکرو پالیسی ہے۔ اس سے برآمدات مہنگی اور درآمدات سستی ہوگئیں۔ اور صنعتی سرمایہ کاری اور تجارتی مسابقت کاری متاثر ہوئی۔ برآمدات کی حوصلہ افزائی اور کرنٹ اکاؤنٹ کے خسارہ کو کم کرنے کے لئے میکرو پالیسی میں توازن رکھنا بھی اہم ہے۔

عام طور پر خیال کیا جاتا ہے کہ ملک سے غربت کم کرنے کے لئے ہمیں ایک بلند جی ڈی پی کی نمو کی ضرورت ہے اور یہ نمو برآمدات کی سطح مسلسل برقرار رکھنے سے ہی حاصل ہو سکتی ہے۔

عالمگیریت، آزاد تجارت اور سخت مقابلے کے موجودہ دور میں برآمدات میں بڑھوتری اور اقتصادی ترقی حاصل کرنے کے لئے کوئی آسان راستہ نہیں ہے۔ ہمیں برآمدات میں مسابقت کاری بہتر بنانے کی کوششیں جاری رکھنے کی ضرورت ہے۔ ہمیں مصنوعات سازی، خدمات اور زراعت کے شعبہ جات میں ٹیکنالوجی میں مسلسل جدت پیدا کرنا ہوگی۔ کاروبار کرنے کی لاگت کو بین الاقوامی مقابلہ کی سطح تک لانا ہوگا۔ جس کے لئے مؤثر افادہ اور بنیادی ڈھانچہ فراہم کرنے کی ضرورت ہے۔ مصنوعات کی تیاری میں استعمال ہونے والے اجزاء بین الاقوامی مقابلہ کی سطح پر فراہم کئے جائیں۔ تجربہ کار افرادی قوت کو ترقی دی جائے۔ WTO دوحا راؤنڈ جلد ہی کامیاب ہونے کی توقع ہے جس سے ہمیں اپنی برآمدات بڑھانے کا ایک بہترین موقع میسر آئے گا۔ اسی اثنا میں مارکیٹ تک رسائی حاصل کرنے کے لئے تیز تر سفارتی کوششیں کی جارہی ہیں۔

یہ اب پاکستانی کاروباری حضرات اور اداروں پر منحصر ہے کہ وہ دستیاب ترغیبات اور مواقع سے پورا پورا فائدہ اٹھائیں اور پاکستانی برآمدات کو انتہائی بلندیوں تک لے جائیں اور معیشت کی ترقی کو برقرار رکھنے میں مدد دیں۔ غربت میں کمی اور عوام کی خوشحالی کے حصول کا یہی ایک طریقہ ہے۔ ہم نے بہت سا سفر طے کرلیا ہے لیکن ہمیں اب بھی بہت دور تک جانا ہے۔

آپ کا شکریہ

# پاکستان پائندہ باد