



# इंटरेस्ट फ्री लोन से संवरती जिंदगियां

(An Impact Assessment by Case Stories)



## चीफ ऑपरेटिंग ऑफिसर की कलम से



### अरशद अजमल

चीफ ऑपरेटिंग ऑफिसर  
सहूलत माइक्रोफाइनेंस सोसाइटी

सहूलत ने अपना एक मॉडल विकसित किया है. इस मॉडल में समुदाय के लोग मिलकर अपना संगठन बनाते हैं और इसे कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी के तहत रजिस्टर्ड कराते हैं. वे इस सोसाइटी के सिर्फ मंबर ही नहीं होते, मालिक भी होते हैं. वे कोऑपरेटिव सोसाइटी में अपने पैसे भी जमा करते हैं और इससे उनकी वित्तीय लेन-देन संबंधी जरूरतें भी पूरी होती हैं. लोगों के जमा इन पैसों से ही उन्हें कर्ज (लोन) भी दिए जाते हैं. कर्ज से जुड़ी दो बातें हैं: एक, अगर उपभोग के लिए कर्ज दिया गया है तो इस पर सोसाइटी कोई मुनाफा नहीं कमाएगी. दूसरी, सोसाइटी के कर्ज से अगर धन का निर्माण (क्रिएशन ऑफ वेल्थ) हो रहा है तो लाभ शेयर किया जायेगा और सोसाइटी को होने वाले लाभ और नुकसान को मंबर शेयर करेंगे.

शुरू-शुरू में चुनौती यह थी कि ऐसा मॉडल जमीन पर उतारा जा सकता है या नहीं. जब यह मॉडल सामने रखा गया तो इसके संदर्भ में सबसे बड़ा सवाल यह उठाया गया कि ऐसे मॉडल पर आधारित कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी में कोई अपने पैसे क्यों रखेगा जहां जमा राशि पर ब्याज नहीं मिलेगा. किसी व्यक्ति द्वारा इक्विटी लेकर सोसाइटी का मंबर बनने पर उसे लाभांश भी मिलेगा और उसे नुकसान भी सहना होगा लेकिन सोसाइटी में जमा नकद पैसे पर कोई ब्याज नहीं मिलेगा. जमा पैसों पर सेफ्टी और लिक्विडिटी मिलेगी. सेफ्टी एक सिस्टम के जरिए मिलेगी. इस मॉडल को इंटरेस्ट फ्री या इस्लामिक फाइनेंस या कुछ भी नाम दिया जा सकता है. हम लोग इसको इंटरेस्ट फ्री कहते हैं लेकिन समझने की बात है कि यह कॉस्ट-फ्री नहीं है. तो यह था हमारा मॉडल जो अभी भी जारी है, हमें देखना था कि यह जमीन पर उतारा जा सकता है या नहीं.

दो दशक पहले, 2002 में कुछ उत्साही साथियों ने पटना में अलखैर (अल-खैर कोऑपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड) की नींव डाल कर इस मॉडल की शुरुआत की. भारत का यह अनूठा मॉडल था और देश के बाहर भी शायद ही ऐसा कोई मॉडल था. दूसरे मुल्कों में कुछ अलग तरह के उदहारण देखने को मिलते हैं. जैसे कि इंडोनेशिया में बहुत सारे कोऑपरेटिव हैं लेकिन उनके संगठनात्मक ढाँचे में वन मंबर-वन वोट का प्रावधान नहीं है और न ही सिर्फ मंबरस के जमा पैसों के आधार पर वित्तीय लेनदेन होता है. एक पंक्ति में कहें तो इंडोनेशिया के कोऑपरेटिव्स में कोऑपरेटिव की रूह नहीं है. साथ ही बाहर के देशों में वे इक्विटी लेते हैं लेकिन डिपाजिट लेकर उस पर वित्तीय गतिविधियां करने का कोई तजुर्बा उनके पास नहीं है. ऐसे में जितनी मेरी जानकारी है अलखैर द्वारा करीब 20 साल पहले पटना में शुरू किया गया मॉडल अपने आप में बिल्कुल नया और सफल मॉडल है.

इस मॉडल के जरिए यह साबित किया गया कि डिपाजिट लेकर

कर्ज देने लायक फण्ड क्रीएट किया जा सकता है और इसे कर्ज के रूप में बांटा भी जा सकता है। इस मॉडल में उपभोग के लिए गए कर्ज के लेन-देन पर प्रॉफिट बुकिंग नहीं की जाती है। इस्लामिक फाइनेंस के नाम पर कुछ दूसरे मॉडल हैं लेकिन पूँजी की सप्लाय इक्विटी के जरिए होती है। डिपॉजिट ऐसे मॉडल का बेस नहीं है। कोई सोसाइटी या आर्गनाइजेशन इस मॉडल में छोटी इक्विटी भी प्लोट कर सकती है लेकिन इक्विटी के साथ रिस्क जुड़ा होता है लेकिन डिपॉजिट के साथ रिस्क जुड़ा नहीं होता है।

पटना में इस मॉडल की पायलट टेस्टिंग सफल रही तो विजन-2016 के जिम्मेदार सिद्दीक हसन साहब की राय बनी कि इस मॉडल को देश भर में जमीन पर उतारा जाए। इस मॉडल को आगे बढ़ाने के लिए सहूलत नाम का इदारा बना और अन्य राज्यों में भी इसे जमीन पर सफलतापूर्वक उतारा गया। इसके बाद एक सवाल हम लोगों ने खुद से पूछना शुरू किया कि क्या इसका आम लोगों की जिन्दगी पर साकारात्मक असर पड़ रहा है और अगर हाँ तो यह असर कैसा है। हमारा हस्तक्षेप लोगों की जिन्दगी को बेहतर बनाने के लिए ही शुरू किया गया था। ऐसे में सहूलत के बोर्ड ने यह फैसला किया कि हमारे काम का आकलन करने के लिए एक इम्पैक्ट असेसमेंट स्टडी की जाए।

सहूलत की स्थापना 10 साल पहले हुई थी। इन दस सालों में 12 राज्यों में 37 लीगल एंटीटी बनी हैं। आज हमारे सहूलत मॉडल के दो लाख से कुछ कम मेंबर्स हैं। ऐसे में स्टैटिस्टिकल टूल (ऑकड़ा संग्रह) के जरिए इम्पैक्ट असेसमेंट करना हमारे जैसे इदारे के लिए बहुत खर्चीला होता। हमारे लिए यह ज्यादा व्यवहारिक लगा कि जहाँ-जहाँ पर हमारा मॉडल जमीन पर काम कर रहा है, वहाँ से हम दो-चार कहानियाँ जमा करें। इसी सोच के साथ इस स्टडी में 30 जिंदगियों से जुड़ी कहानियाँ जमा हुई हैं। बिहार, झारखण्ड, उत्तर प्रदेश, महाराष्ट्र, तेलंगाना, केरल राज्यों के अलग-अलग शहरों की 30 कहानियाँ केस स्टडीज की शकल में हैं। ये कहानियाँ बातचीत (एनिकडोटल एविडेंस) पर आधारित हैं, एम्पिरिकल स्टडीज में जिस तरह के आंकड़े होते हैं, इसमें नहीं है। यह दावा नहीं किया जा सकता कि यह सैंपल पूरी तरह से प्रतिनिधिमूलक है। यह एक गुणात्मक स्टडी है।

यह स्टडी बताती है कि इंसानी जिन्दगियाँ कैसे छोटे-छोटे सपोर्ट से बेहतर हो रही हैं। इंसानी जिजीविषा का जो संघर्ष है वह कैसे हमारी मदद से निखर रहा है। इन कहानियों से गुजरते हुए आपको यह बहुत करीब से महसूस होगा कि समाज में छोटे-छोटे कर्ज की क्या जरूरत है और इससे जिन्दगी पर क्या असर पड़ता है। जैसे कि लखनऊ की फूलमती ने अपने गाँव में जो जमीन खरीदी, उसमें वहाँ की हमारी

सोसाइटी से मिले कर्ज का भी काफी योगदान है। इसी तरह किसी ने हमारी सोसाइटी से कर्ज लेकर अपने बच्चे के लिए कारोबार शुरू किया है तो किसी ने उनकी तालीम को बेहतर बनाने पर खर्च किया।

इस स्टडी में आपको जीवंत कहानियाँ मिलेंगी, मतलब सिर्फ ये नहीं दिखाई देगा कि इस मॉडल में सब कुछ अच्छा है। इस स्टडी से यह भी सामने आया है कि इस मॉडल में किस-किस तरह के सुधार की जरूरत है। जैसे कि लखनऊ की नजमा खातून की कहानी से यह सामने आता है कि कैसे किसी का कारोबार डेवलपमेंट के नाम पर उजड़ता है और उन्हें जिस मदद की जरूरत है वो नहीं मिल पाती है। वह महिला इन्वेस्टिगेटर के सामने अपनी जरूरत को रखती भी है, लेकिन उसे मदद नहीं मिल पाती। साथ ही इस स्टडी से यह एक बार फिर से यह बात सामने आयी है कि माइक्रोफाइनेंस की सीमाओं के तहत लोगों को छोटे-छोटे कर्ज ही मिल पाएँगे।

इंसान को अपने जीवन से जुड़े संघर्षों के लिए पैसे की जरूरत पड़ती है। कॉर्पोरेटिव के जरिए उसे यह पैसा मिलता है और उसके सहारे वह अपनी जिन्दगी को आगे बढ़ाता है, इससे जुड़ी चुनौतियों को दूर करता है। इन कहानियों से यह ही सामने आता है कि लोगों के अन्दर जो उद्यमशीलता है हम उसे सामने लाने व तराशने में मदद कर रहे हैं। जैसे कि रनेक्स बनाने वाली केरल की खातून हाजरा अब्दुल सलाम की कहानी। उनकी कहानी बताती है कि कैसे छोटी फैमिली हमारे सहयोग से संघर्ष कर अपनी जिन्दगी बेहतर कर रही है। इस रिपोर्ट में छपी उनकी तस्वीर में आपको हाजरा के चेहरे पर एक इत्मीनान दिखाई देगा, चमकती मुस्कान दिखाई देगी जो बेहद कीमती है।

हम से जुड़े लोगों की जो अपेक्षाएँ हैं उन्हें कैसे पूरा किया जा सकता है – ये सहूलत के लिए के बहुत अहम है, और हमारी बड़ी जिम्मेदारी है। और क्रेडिट सोसाइटीज, जो कि हमारी लीगल एंटीटी है, उनके लिए भी यह अहम मुद्दा है। इस स्टडी से यह भी मालूम हुआ है कि लोगों की जरूरतों को पूरा करने के लिए किस तरह की नई पॉलिसी तैयार करने और कर्ज से जुड़े नए फाइनांशियल प्रोडक्ट डिजाइन करने की जरूरत है। कभी-कभी ऐसा भी होता है कि बदलाव अपेक्षाओं से थोड़ा हटकर होता है। इन स्थितियों में पालिसी और प्रोग्राम में निरंतर सुधार की जरूरत पड़ती है। और ये भी पता चलता है कि आप जिनके साथ काम कर रहे हैं, उनकी जिन्दगी पर क्या असर पड़ रहा है। इन कहानियों से हमें जो सबसे बड़ी सीख मिलती है वह यह है कि हमारे कार्यक्रम और नीतियों में किस तरह के नए आइडियाज जरूरी हैं और कि हमारे मॉडल में और भी बेहतरी की संभावनाएँ कहाँ-कहाँ हैं।



### मनीष शांडिल्य

स्वतंत्र पत्रकार व अनुवादक

करीब डेढ़ दशक पहले मैं दैनिक प्रभात खबर में प्रकाशित अल-खैर कोऑपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड के काम के जरिए इस हकीकत से रूबरू हुआ था कि 'इंटरैस्ट फ्री लोन' सफलता पूर्वक दिया जा रहा है. यह मेरे लिए न सिर्फ चौंकाने वाली बात थी बल्कि राहत और खुशी की भी क्योंकि अब तक मैं यही जानता था कि बैंक या कोऑपरेटिव सोसाइटी जैसे संस्थान हों या महाजन; सब सूद पर ही कर्ज देते हैं. हां, कोई कम सूद लेता है या तो कोई ज्यादा. उसी दौर में मैंने झारखंड के किसानों की स्थिति पर जिलावार रिपोर्ट्स भी संपादित की थी जिनमें अन्य बातों के साथ इस बात की भी पड़ताल की गई थी कि कैसे ये किसान सूदखोर महाजनों के चंगुल में फंसे हुए हैं.

जब पटना में मेरा ठिकाना हुआ तो अल-खैर के मॉडल को थोड़ा नजदीक से देखने-समझने का मौका मिला और यह भी कि इस मॉडल को देश भर में बड़े पैमाने पर जमीन पर उतारने के लिए सहूलत नाम के इदारे ने सफलतापूर्वक काम शुरू कर दिया है. और फिर सहूलत के लिए इस देशव्यापी अध्ययन (Beneficiaries Impact Assessment by Case Stories) का मुझे मौका मिला.

कोऑपरेटिव सोसाइटीज के इंटरैस्ट फ्री लोन से लाभार्थियों के जीवन में आ रहे बदलावों का यह संकलन सहूलत मॉडल के जरिए निखरती जिंदगियों का दस्तावेज है. यह बतलाता है कि इंटरैस्ट फ्री लोन मॉडल द्वारा उपलब्ध कराई जा रही छोटी-छोटी 'मदद' से इंसानी जिन्दगियां कैसे बेहतर हो रही हैं, किस तरह लोगों की उद्यमशीलता को तराशने में मदद की जा रही है. यह हस्तक्षेप गाँव, कस्बों और छोटे शहरों के लोगों को रोजगार का एक स्थायी स्रोत प्रदान करते हुए पलायन रोकने में भी असरदार साबित हो रहा है. और सबसे बड़ी बात, यह अध्ययन बताता है कि भारत जैसे देश में, जहाँ की एक बड़ी आबादी अभी भी हाशिए पर है और मुख्यधारा के वित्तीय संस्थानों से दायरे से दूर है, लोगों को आजीविका से लेकर सम्मानजनक जीवन के मौके प्रदान करने में ब्याजमुक्त कर्ज क्यों जरूरी है. यह अध्ययन बताता है कि ऐसे कर्ज से मिले अवसर ही आम लोगों के जीवन को आर्थिक विकास की मंजिल तक पहुँचने के लिए ज्यादा उपयुक्त रास्ता उपलब्ध करा सकते हैं. कहने की जरूरत नहीं कि ये प्रयास हमारे राष्ट्र निर्माण के महती कार्यभार का भी अनिवार्य अंग हैं.

यह मॉडल कई मायनों में, भौगोलिक रूप से, समुदाय के स्तर पर, पेशा व शिक्षा के लिहाज से और सर्वोपरि धार्मिक-लैंगिक दृष्टि से काफी विविधतापूर्ण है. इस अध्ययन में लखनऊ की फूलमती से लेकर केरल के हाजरा अब्दुल सलाम की कहानी है तो मुंबई के सुखदेव पंडित और

हैदराबाद के ख्वाजा करीमुद्दीन की भी दास्तान शामिल है। यह विविधता बताती है कि कैसे इस मॉडल से जुड़ी इंटररेस्ट फ्री लोन देने वाली कोऑपरेटिव सोसाइटीज हर धर्म की औरतों और मर्दों, विशेषकर गरीब तबके से आने वाले लोगों, सबों को समान अवसर प्रदान कर रही है। अध्ययन बताता है कि इन लोगों में कई समानताएं हैं, जैसे कि लगभग सारे लाभार्थी मुख्यधारा के वित्तीय संस्थानों से ऋण प्राप्त करने में या तो विफल रहे थे या ऐसे संस्थाओं से कर्ज मिल पाने का उन्हें भरोसा नहीं था, कई लाभार्थी ऊँचे ब्याज पर कर्ज देने वाले महाजनों के चंगुल में फंसे हुए थे। सबों को छोटे-छोटे कर्ज की जरूरत थी। यह भी सामने आता है कि इन लोगों के पास प्लानिंग, हुनर आदि सब थे मगर लागत पूँजी नहीं थी और यही वह सबसे बड़ी जरूरत है जिसे कोऑपरेटिव सोसाइटीज पूरा कर रही हैं। और दीगर कि ये छोटे-छोटे कर्ज इन आम लोगों की जिन्दगी में बड़े सकारात्मक और निर्णायक बदलाव ला रहे हैं।

अध्ययन बताता है कि कैसे बिना ब्याज कर्ज की नींव पर धन अर्जन और संपत्ति सृजन हो रहा है, लाभार्थी ऐसे कर्ज से हौसले बुलंद कर मजदूर से स्वतंत्र उद्यमी व व्यवसायी बन रहे हैं, एक ओर अपने पुराने कारोबार को मजबूत कर रहे तो दूसरी ओर यह पूँजी नए अवसर भी पैदा कर रही है। अध्ययन से यह बात भी सामने आती है कि खास तौर से शहरी क्षेत्र में वित्तीय अवसर प्रदान करने और लोगों में बचत और निवेश को बढ़ावा देने में सहूलत मॉडल अहम भूमिका निभा रहा है।

कुछ अलग-अलग चुनौतियां भी सामने आई हैं। जैसे कि ज्यादातर लाभार्थियों ने जितने बड़े कर्ज की मांग की, कोऑपरेटिव सोसाइटीज उसे उपलब्ध नहीं करा पा रही हैं। जबकि बढ़ती जरूरत, महंगाई और मुद्रास्फीति आदि के लिहाज से अपेक्षाकृत बड़े कर्ज समय की जरूरत हैं। साथ ही लोगों की जरूरत और मांग के अनुरूप नए-नए फाइनेंसियल प्रोडक्ट (अलग-अलग तरह के कर्ज) का विकल्प तैयार करना भी जरूरी है। सोसाइटीज को इसकी भी सतत मॉनिटरिंग करनी चाहिए कि अगर कोई लाभार्थी कर्ज नहीं लौटा पा रहा है तो ऐसा क्यों है और इससे बाहर निकलने में उसकी मदद कैसे की जा सकती है। यह गौरतलब कि कर्ज लेने वाले ज्यादातर लोग अपने परिवार में कर्ज लेने वाली पहली पीढ़ी के लोग हैं।

आज सहूलत मॉडल के देश भर में फैले करीब दो लाख मेंबर्स हैं। पहली नजर में 2 लाख की संख्या

करीब 130 करोड़ की विशाल आबादी वाले देश में बहुत छोटी लगती है लेकिन कोई भी कोशिश छोटी नहीं होती। सहूलत मॉडल हजारों जिंदगियों को निखार रहा है, संवार रहा है। लेकिन इतने भर से संतुष्ट होने की जरूरत नहीं है। सहूलत इस बात को महसूस करता है और मुसलसल तौर पर संघर्षरत है। भारत में समाज और समुदाय के हाशिये पर पड़े समूहों के बड़े हिस्से के बीच ऐसे हस्तक्षेप को विस्तार देने की जरूरत है, जैसा कि इस तरह के बड़े प्रयास हमारे पड़ोसी बांग्लादेश में हुए हैं।

सहूलत मॉडल ने अब तक मुख्यधारा के वित्तीय संस्थानों से ऋण प्राप्त करने में विफल रहने वाले लोगों की वंचना खत्म करने की शानदार पहल की है। यह ब्याज मुक्त कर्ज देने वाली सहकारी समितियों के जरिए जरूरतमंद लोगों को ऋण उपलब्ध करके वित्तीय समावेशन और न्यायसंगत विकास को बढ़ावा दे रहा है। कोई शक नहीं कि यह आज के दौर के सबसे अहम कार्यों में से एक है।

| क्र.सं. | लाभार्थियों की कहानियां                            | पृष्ठ सं. |
|---------|--|-----------|
|         | अलुवा (केरल)                                       |           |
| 01.     | संघमम के रूप में हाजरा को मिला अपना मनपसंद संस्थान | 08 – 10   |
| 02.     | मदद मांगने वाले से मददगार बनने तक – निस्सार का सफर | 11 – 13   |
|         | नेउरा (पटना)                                       |           |
| 03.     | कारोबारी लोन से रफ़ता-रफ़ता फ़ैलता कारोबार         | 14 – 16   |
| 04.     | नए नर्सिंग होम के मालिक बने नवीन                   | 17 – 19   |
|         | जमशेदपुर (झारखण्ड)                                 |           |
| 05.     | नए शहर में इकबाल का सहारा बना अलखैर                | 20 – 22   |
| 06.     | संपत्ति सृजन करने वाली रशीदा                       | 23 – 25   |
| 07.     | बाजार के उथल-पुथल के बीच संवरती जिंदगी             | 26 – 27   |
|         | लखनऊ (उत्तर प्रदेश)                                |           |
| 08.     | फूलमती के जीवन की बगिया खिल उठी                    | 28 – 30   |
| 09.     | बदले हालात से जूझ रही नजमा के हौसले बुलंद          | 31 – 32   |
| 10.     | गोमती किनारे 'दूध की गंगा' बहाते गुरसहाय मौर्य     | 33 – 35   |
|         | सदासिवपेट (तेलंगाना)                               |           |
| 11.     | एक से तीन दुकान के मालिक बने अब्दुल                | 36 – 38   |
| 12.     | साड़ी कारोबार को सोने सा चमकता गोल्ड लोन           | 39 – 41   |
| 13.     | सरपट दौड़ती मुजीब की जिंदगी                        | 42 – 44   |
|         | टोलीचौकी (हैदराबाद)                                |           |
| 14.     | चिंताओं से मुक्त हैं कारोबारी करीमुद्दीन           | 45 – 46   |
| 15.     | गुरचिन को और बड़े कर्ज की दरकार                    | 47 – 49   |
|         | संगारेड्डी (तेलंगाना)                              |           |

| क्र.सं. | लाभार्थियों की कहानियां  | पृष्ठ सं. |
|---------|--|-----------|
| 16.     | आसिफ से जानिए छोटे कारोबारियों के लिए क्यों जरूरी है ब्याजमुक्त कर्ज | 50 – 52   |
| 17.     | सैलून में कारीगर से मोबाइल रिपेयरिंग शॉप का मालिक बनने का सफर        | 53 – 55   |
|         | कालीकट (केरल)  |           |
| 18.     | संघमम ने जमशीर की मंजिल के लिए रास्ता बनाया                          | 56 – 57   |
| 19.     | आमदनी बढ़ी, तो सक्कीर एक हिस्सा समाज को लौटा रहे हैं                 | 58 – 60   |
| 20.     | कारोबार बढ़ा हुआ, घर आई समृद्धि                                      | 61 – 63   |
|         | मुम्बई (महाराष्ट्र)  |           |
| 21.     | बच्चों को अच्छी तालीम दे रहे हैं जावेद                               | 64 – 66   |
| 22.     | महाजनों के चंगुल से बाहर आने की कोशिश करते सुखदेव                    | 67 – 69   |
| 23.     | इत्र का कारोबार बढ़ा तो महकी जिंदगी                                  | 70 – 72   |
|         | अम्बाजोगाई (महाराष्ट्र)  |           |
| 24.     | अलखैर ने बढ़ाया हाथ, शाहिद की बढ़ी रफ्तार                            | 73 – 75   |
| 25.     | मजदूर से मालिक बने इसामुद्दीन  | 76 – 78   |
| 26.     | कैसे नसरीन का अलखैर से जिंदगी भर का नाता जुड़ गया                    | 79 – 81   |
| 27.     | पूँजी से मिली पुराने कारोबार को मजबूती, नए के लिए भी मिला मौका       | 82 – 84   |
|         | उस्मानाबाद (महाराष्ट्र)  |           |
| 28.     | बिना ब्याज कर्ज की नींव पर महताब ने बनाया अपना घर                    | 85 – 87   |
| 29.     | शहनाज ने बनाया अपना आशियाना  | 88 – 90   |
| 30.     | 'राहत' ने दिलाई बैंकों की राह देखने से राहत                          | 91 – 93   |



# संघमम के रूप में हाजरा को मिला अपना मनपसंद संस्थान

## Beneficiary Story 01



### हाजरा अब्दुल सलाम

संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
अलुवा (केरल)

37 साल की हाजरा अब्दुल सलाम बारहवीं पास हैं। बारहवीं के बाद उन्होंने एक साल तक स्नातक की पढ़ाई की मगर डिग्री पूरी नहीं कर सकीं। पति अब्दुल सलाम और दो बच्चों का इनका छोटा सा परिवार है। बेटी हादिया नौवीं और बेटा यासीन ग्यारहवीं में हैं। बच्चों के नाम पर ही उन्होंने अपने स्नैक्स बनाने के घरेलू कारोबार का नाम हादिया यासीन फूड प्रोडक्ट्स रखा है। हाजरा इस ब्रांड के नाम से चिप्स, मिक्सचर, आचार जैसी स्नैक्स का थोक और खुदरा व्यापार करती हैं।

2014 में जब संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड की अलुवा शाखा का उद्घाटन समारोह हुआ तो उसमें हाजरा शामिल हुई थीं और इसी कार्यक्रम में उन्हें संघमम के वित्तीय उत्पादों और काम-काज की जानकारी मिली।

कुछ दिन ही बाद हाजरा संघमम की सदस्य बन गईं। सबसे पहले हाजरा ने संघमम की ग्रुप डिपाजिट स्कीम – चिट्टी स्कीम में पैसे जमा करना शुरू किया। इस स्कीम में एक ग्रुप में 12 सदस्य होते हैं और सभी एक साल तक 10 हजार रुपये हर माह जमा करते हैं और हर महीने किसी एक सदस्य को लाटरी के द्वारा एक

लाख पंद्रह हजार रुपये मिलते हैं। कुल जमा की जाने वाली रकम पर संघमम हर सदस्य से 5: बतौर सर्विस चार्ज लेता है।

घर की 'लक्ष्मी' घर वापस आई

हाजरा ने दो बार इस स्कीम में पैसा जमा किया और एक बार उन्हें चौथे तो दूसरी बार नौवें महीने में ही पैसे मिल गए। इस तरह दोनों ही बार उन्हें इस स्कीम का बहुत फायदा हुआ। एक बार चालीस हजार तो दूसरी बार नब्बे हजार रुपए जमा करके ही उन्हें एक लाख पंद्रह हजार रुपए का अग्रिम भुगतान मिल गया।

यह अग्रिम भुगतान हाजरा के बहुत काम आया। घर बनाने के समय उन्हें अपने पास मौजूद करीब डेढ़ सौ ग्राम सोना बेचना पड़ा था। चिट्टी स्कीम से मिले पैसे में और कुछ रकम जोड़कर हाजरा बेचे गए सोने का करीब आधा वापस खरीदने में कामयाब रहीं। और इस तरह संघमम की यह स्कीम उनके लिए संपत्ति निर्माण का जरिया बन गई।

लोन की मदद से बड़ा किया व्यापार

हाजरा ने अब तक संघमम से तीन बार लोन लिया है। उनका पहला और तीसरा कर्ज जहां एक-एक लाख रुपए का था, वहीं दूसरा कर्ज 50 हजार रुपये का था। इनमें से दो लोन उन्होंने साल 2018 की बाढ़ से पहले लिया था।

संघमम से लिया गया एक लाख रुपए का पहला लोन पर्सनल लोन था। यह लोन उन्होंने अपने कारोबार के विस्तार के लिए लिया था। इस पैसे से उन्होंने 70 हजार रुपए में मिक्सचर बनाने की एक मशीन और 30 हजार रुपए में मिक्सिंग की दूसरी मशीन खरीदी।

मशीन खरीदने से पहले हाजरा हाथ से स्नैक्स तैयार करती थीं। मशीन लगा लेने के बाद वह ज्यादा माल तैयार कर बेचने लगीं। इससे उनका कारोबार और आमदनी बढ़ी। इस बढ़ी हुई आमदनी से उन्होंने अपने घर निर्माण के अधूरे कार्यों को पूरा किया।

हाजरा ने अपने कारोबार के लिए कच्चा माल खरीदने के वास्ते संघमम से दूसरा लोन 50 हजार रुपए का लिया। पहले वह थोक व्यापारियों से उधार सामान लेकर स्नैक्स



तैयार करती थीं, अब वह नकद सामान खरीदती हैं। इससे उन्हें पहले के मुकाबले 3 से 5 प्रतिशत सस्ता सामान मिलने लगा है। उनकी आमदनी बढ़ने में इस छोटी बचत का भी योगदान है। हाजरा ने बताया, “उधार लेने पर उन्हें एक बोरी बादाम के लिए 5350 रुपये देने पड़ते थे मगर नकद में 5200 में मिल जाते हैं। नकद सामान खरीदने पर अब एक बार में करीब पांच सौ रुपये की बचत हो जाती है।”

दूसरे लोन के बाद बचत और आमदनी बढ़ते ही हाजरा ने संघमम में 600 रुपये का डेली डिपाजिट करना शुरू किया। यह रकम छह महीनों में करीब 90 हजार हो गई तो उन्होंने संघमम के मनी बी स्कीम के तहत डेढ़ लाख रुपये का लोन लिया। इस लोन का इस्तेमाल भी उन्होंने अपने घर निर्माण के अधूरे कार्यों में किया और अपने घर की दूसरी मंजिल की छत बनवा ली।

मनी बी स्कीम के अंतर्गत खाताधारकों को अपनी बचत राशि में संघमम द्वारा उसके बराबर राशि जोड़कर लोन दिया जाता है। यह लोन वापसी के लिए अधिकतम छः महीने का समय तय है और इस दौरान लोन की रकम का कुल 3.5 फीसद बतौर सर्विज चार्ज देना पड़ता है।

बाढ़ की मार से संघमम ने उबारा

संघमम के लोन से हाजरा का जीवन स्तर बेहतर हुआ और मानसिक शांति भी मिली है। समय के साथ आमदनी बढ़ने पर हाजरा ने एक स्कूटी खरीदी है। इससे उन्हें अपने व्यापार के साथ-साथ घरेलू काम में भी बहुत मदद मिलती है।

2018 में केरल में आई भीषण बाढ़ के दौरान उनके घर और फैक्ट्री में करीब तीन फीट पानी भर गया था। पानी तीन-चार दिनों तक घर में बना रहा। इससे उनकी फैक्ट्री की मशीन खराब हो गई और बड़े पैमाने पर कच्चा माल भी बर्बाद हुआ। हाजरा ने बाढ़ में हुए नुकसान से उबरने के लिए संघमम से एक लाख रुपए का तीसरा कर्ज लिया। उन्होंने इस कर्ज की राशि को मशीनों की मरम्मत और कच्चे माल की खरीद में खर्च किया। उनका कारोबार फिर से खड़ा हो गया है और फिलहाल वह यह कर्ज वापस कर रही हैं।

हाजरा ने अब तक पर्सनल लोन का ही पैसा अपने बिजनेस में लगाया है। ऐसी स्थिति में उन्हें बाढ़ और दूसरी वजहों से बिजनेस में नुकसान होने पर संघमम से कोई राहत नहीं मिल पाई जबकि उन्हें अच्छा-खासा नुकसान उठाना पड़ा है। हाजरा ने बताया कि अगर उन्होंने बिजनेस लोन लिया होता तो बेहतर होता क्योंकि ऐसे लोन में फायदा के साथ-साथ नुकसान वहन करने का विकल्प संघमम द्वारा दिया जाता है। वह आगे से अपने कारोबार के लिए बिजनेस लोन ही लेंगी।

और आसानी से मिले बिजनेस लोन

हाजरा ब्याज मुक्त ऋण देने वाली एक दूसरी संस्था के पास भी लोन के लिए गई थीं, लेकिन उसकी जटिल कागजी प्रक्रिया के कारण उन्होंने इसके लिए आगे पहल नहीं की। यह भी गौरतलब है कि यह संस्था अब बंद हो चुकी है।

हाजरा ने संघमम के वित्तीय उत्पादों से लाभान्वित

होने के बाद अपने कई दोस्तों और रिश्तेदारों को इस कोऑपरेटिव संस्था के बारे में बताया है और ऐसे कई लोग संघमम से जुड़े भी हैं। हाजरा के दो रिश्तेदारों ने संघमम में फिक्स्ड डिपॉजिट किया है और एक अन्य रिश्तेदार ने लोन लिया है। हाजरा ने अपने दो मित्र परिवारों को भी संघमम से जोड़ा है।

हाजरा को संघमम की बैठकों की सूचना नियमित रूप से मिलती रहती है मगर वह इनमें कभी शामिल नहीं हो पाई हैं। अगर वह ऐसी किसी मीटिंग में गईं तो बिजनेस लोन की कागजी प्रक्रिया आदि को सरल बनाने की मांग करेंगी। मिसाल के लिए, वह बिजनेस लोन के लिए प्रोजेक्ट रिपोर्ट जमा करने की बाध्यता खत्म करने की मांग करेंगी।

धार्मिक मान्यताओं के कारण बैंक पसंद नहीं

धार्मिक मान्यताओं के कारण हाजरा और उनका परिवार बैंक या किसी भी अन्य संस्था से ब्याज पर कर्ज लेने को तैयार नहीं थे। जब उनके शहर में संघमम ने काम करना शुरू किया तो उन्हें यह जान

कर बहुत अच्छा लगा कि अब जरूरत पड़ने पर उनकी वित्तीय जरूरतें पूरी हो सकेंगी।

हाजरा का बैंक में खाता पहले से है मगर धार्मिक मान्यताओं की वजह से उन्होंने कभी बैंक से लोन लेने का प्रयास नहीं किया। उनका बैंक खाता अभी मुख्य रूप से गैस सब्सिडी प्राप्त करने जैसे कामों में इस्तेमाल होता है।

हाजरा के मुताबिक उन्हें अपनी अचल संपत्ति की गारंटी पर बैंक या दूसरे वित्तीय संस्थानों से लोन मिल जाता मगर वह ब्याज आधारित कारोबार पसंद नहीं करती हैं। हाजरा ने बताया कि अपने धार्मिक विश्वास के कारण उन्हें ब्याज की लेन-देन पसंद नहीं है। यह सही है कि बैंक या अन्य संस्थानों के मुकाबले संघमम से वित्तीय लेन-देन में भाग-दौड़ या कागजी कार्रवाई कम करनी पड़ती है लेकिन संघमम के चयन की मूल वजह ब्याज को लेकर उनका धार्मिक नजरिया है।



# मदद मांगने वाले से मददगार बनने तक निस्सार का सफ़र

Beneficiary Story 02



## निस्सार टीए

संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
अलुवा (केरल)

48 साल के निस्सार टीए दसवीं तक पढ़े हैं. केरल के अलुवा शहर के कुट्टामारसेरी इलाके में यासीन फुटवेअर एंड बैग्स नाम की उनकी दुकान है. तीन साल पहले उन्होंने अपने बेटे के नाम पर इसे शुरू किया था. निस्सार का पत्नी और तीन बच्चों का भरा-पूरा परिवार है. तीनों बच्चे – दो बेटे और एक बेटा, अभी पढ़ाई कर रहे हैं. पत्नी बेन्सा बेन्सीरा कभी-कभी दुकान चलाने में उनकी मदद करती हैं. उनके पिता 88 साल के हैं. उन्होंने वॉचमैन जैसे काम करके निस्सार और अपने दूसरे बच्चों की कोची शहर में परवरिश की. निस्सार करीब दस साल से अलुवा के पास चालक्कम इलाके में रह रहे हैं और उनके पिता भी उनके साथ रहते हैं.

निस्सार पहले जरूरत पड़ने पर छोटी-बड़ी रकम अपने दोस्तों से कर्ज के रूप में लेते थे. हालांकि, इन कर्जों के बदले निस्सार को कोई सूद नहीं चुकाना पड़ता था लेकिन एक बार उन्हें एक लाख के कर्ज के बदले अपने दोस्त के पास सोना गिरवी रखना पड़ा. ऐसे में एक ओर जहां निस्सार को कर्ज मांगने में संकोच होता था वहीं कर्ज मिलने को लेकर अनिश्चितता बनी रहती थी. लेकिन संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी

लिमिटेड, केरल से जुड़ने के बाद निस्सार के जीवन का संकोच खत्म हो गया है और अनिश्चितता भी दूर हो गई है. इतना ही नहीं, अब वह खुद दूसरों को छोटे-छोटे कर्ज देकर मदद करने के लायक बन गए हैं.

यासीन फुटवेअर एंड बैग्स निस्सार की नई दुकान है. उनकी दुकान का मासिक किराया साढ़े चार हजार रुपये है और इसके लिए उन्हें 25 हजार की अग्रिम राशि जमा करनी पड़ी थी.

इस दुकान के नाम के साथ फुटवेअर तो शुरू से ही जुड़ा था मगर शुरुआत में यह केवल स्टेशनरी और फैंसी आइटम की दुकान थी. समय के साथ निस्सार ने इस दुकान में फुटवेअर आइटम भी रखने शुरू किए. इसके पहले वे कोची के एडपल्ली में पार्टनरशिप में दुकान चलाते थे जो उस इलाके में मेट्रो रेल निर्माण के दौरान टूट गई. वह दुकान केवल फुटवेअर की दुकान थी. इसके अलावा, पूर्व में निस्सार एक फुटवेअर शॉप में सेल्समेन का काम कर चुके थे.

संघमम ने कराया वित्तीय समावेशन (फाइनेंसियल इन्क्लुजन)

करीब चार साल पहले अपने गांव में हुई एक बैठक में उन्हें संघमम के काम-काज के बारे में जानकारी मिली. इस मीटिंग के करीब छह महीने बाद वह संघमम के सदस्य बने.

संघमम का सदस्य बनने से पहले या उसके बाद अब तक कभी भी निस्सार का किसी बैंक में कोई खाता नहीं रहा है. निस्सार का कहना है, “बैंक ब्याज लेने और देने का काम करते हैं और ऐसा करना उनके धार्मिक विश्वास से गलत है. इसलिए उन्होंने कभी बैंक खाता खुलवाने में दिलचस्पी नहीं दिखाई.”

वक्त की जरूरत के हिसाब से उनकी पत्नी का बैंक में खाता जरूर खोला गया है. यह खाता अभी मूलतः गैस सब्सिडी प्राप्त करने जैसे कामों में इस्तेमाल होता है.

निस्सार के मुताबिक लोन देने वाले दूसरे संस्थान बहुत सारी समस्याएं खड़ी करते हैं. समस्याओं से निस्सार का मतलब मुख्यतः ऊंचे ब्याज दर से है. निस्सार बताते हैं, “मेरी पत्नी के भाई ने घर बनाने के लिए बैंक से लोन

लिया था मगर ब्याज की दर इतनी ज्यादा थी कि वह लंबे समय तक केवल ब्याज ही चुकाते रहे और मूलधन जस का तस पड़ा रहा. गल्फ जाकर काम करने से जब उनकी आमदनी बढ़ी तब जाकर वह यह कर्ज वापस कर पाए.”

और पहली बचत ही बन गई पूंजी

संघमम का सदस्य बनने के बाद निस्सार ने सबसे पहले वहां अपना एक बचत खाता शुरू किया. यह बचत खाता उन्होंने करीब छह महीने तक चलाया. इस खाते में अपनी रोजाना कमाई के मुताबिक उन्होंने सौ से तीन सौ रुपये तक जमा करना शुरू किया. बचत का यह उनका पहला अनुभव था और यह धीरे-धीरे उनके व्यापार के लिए पूंजी का काम करने लगा. इस पूंजी से वह दुकान में जेंट्स-लेडीज चप्पल, स्कूल बैग और शूज, स्टेशनरी जैसी ज्यादा वैरायटी रखने लगे. खासकर ईद जैसे मौकों पर वह दुकान में ज्यादा माल रखने में कामयाब होने लगे. उनकी दुकान इस बचत की बदौलत ज्यादा भरी-पूरी दिखने लगी.

करीब दो साल पहले निस्सार ने अपना पहला लोन लिया. यह पर्सनल लोन था. यह लोन उन्होंने एक्टिवा बाइक खरीदने के लिए लिया था. इस बाइक से वह कॉलेज और दूसरी जगहों पर लेडीज बैग की सप्लाई भी किया करते थे. जब वह बैग सप्लाई किया करते थे तब उनकी पत्नी दुकान संभाला करती थीं. इस तरह अपने पहले लोन से निस्सार ने जहां एक तरफ एसेट निर्माण किया वहीं अपने कारोबार को बढ़ाने में भी इसे लगाया.

“दुकान का डेवलपमेंट संघमम ने किया”

इसके बाद निस्सार ने अपना व्यापार बड़ा करने के मकसद से संघमम से 50 हजार का “दूसरा लोन” लिया. दरअसल निस्सार की पत्नी भी संघमम की सदस्य हैं और उन्होंने जो लोन लिया था वह भी अप्रत्यक्ष तौर से निस्सार के बिजनेस के लिए ही लिया गया था. निस्सार जब अपना पहला लोन वापस कर रहे थे, उस बीच ही उन्हें दुकान के लिए पूंजी की जरूरत पड़ी. मगर तब वह खुद संघमम से लोन लेने की स्थिति में नहीं थे. लिहाजा, उन्होंने अपनी पत्नी के नाम से लोन लेकर अपनी तात्कालिक जरूरत पूरी की.

इस लोन से उन्होंने दुकान में कई तरह के स्टेशनरी और लेडीज फैंसी आइटम का पर्याप्त स्टॉक रखना शुरू किया. ऐसा करना लोन से ही मुमकिन हो पाया क्योंकि ये सामान उन्हें नकद खरीदने पड़ते हैं.



उन्होंने बताया, “मेरे पास पैसे नहीं थे. मुझे लगा कि लोन के पैसे से मैं सस्ते में ज्यादा और अलग-अलग वैरायटी के सामान खरीदकर दुकान में रख पाऊंगा. इससे मेरी दुकान में कस्टमर ज्यादा आएंगे.”

निस्सार आगे कहते हैं, “मेरी दुकान का डेवलपमेंट संघमम ने किया.”

पत्नी के नाम पर लिए गए लोन को मिलाकर उन्होंने कुल तीन बार लोन लिया है. दो बार 50 हजार, और एक बार 75 हजार का. अभी वह 50 हजार का अपना तीसरा कर्ज वापस कर रहे हैं और करीब आधी रकम वापस कर चुके हैं.

बच्चों को दे रहे हैं बेहतर शिक्षा

आमदनी बढ़ने से उन्होंने अपनी दुकान को और आकर्षक तथा सुंदर भी बनाया है. दुकान की फर्श में टाइल्स, सामने के हिस्से में शीशे का दरवाजा और पार्टीशन लगवाया है.

अब दुकान में स्टेशनरी, फुटवियर और फैंसी आइटम की ज्यादा वैरायटी और पर्याप्त स्टॉक रहने से उनकी आमदनी बढ़ गई है. आमदनी बढ़ने से निस्सार ने अपने घर की मरम्मत कराने के साथ-साथ घर में एक बाथरूम का भी निर्माण कराया है. उनका घर दुकान से करीब चार किलोमीटर दूर है.

आमदनी बढ़ने से निस्सार अपने बच्चों को पहले से बेहतर शिक्षा उपलब्ध करा पा रहे हैं. अब वे अपने बच्चों को पास के शहर मन्नपुरम के एक प्राइवेट स्कूल के हॉस्टल में रख कर पढ़ाते हैं.

हालांकि नई दुकान शुरू करने के लिए उन्हें अपने घर के कुछ जेवर बेचने पड़े थे जो वह अभी तक वापस नहीं खरीद पाए हैं.

सेल्समेन के रूप में निस्सार ने जूता मरम्मत का काम



करने वालों को सामान पहुंचाते और उनके साथ उठते-बैठते हुए खुद भी जूता मरम्मत का काम सीख लिया था. यह हुनर आज उनके काम आ रहा है. इससे वह करीब दो सौ रुपये रोज कमा लेते हैं. यह कमाई समय के साथ उनकी कम हुई आमदनी की थोड़ी भरपाई कर देती है. दरअसल नोटबन्दी और फिर बाढ़ के बाद उनकी दुकान की जो बिक्री घटी थी वो अब तक भी पहले के स्तर पर नहीं पहुंच पाई है. निस्सार बताते हैं, "पहले के मुकाबले बिक्री आधी रह गई है. पहले अगर तीन हजार की बिक्री होती थी तो अब डेढ़ हजार की ही हो पाती है."

"बैंक के कर्जों को चुकाने की स्कीम शुरू हो"

निस्सार अगला लोन भी अपना बिजनेस बढ़ाने के लिए चाहते हैं. वह एक लाख रुपए के लोन की चाहत रखते हैं जिससे कि वह दुकान में लेडीज और फैंसी आइटम का स्टॉक बढ़ाकर दुकान की बिक्री बढ़ा सकें.

निस्सार कहते हैं, "पिछली बार मुझे एक लाख का लोन नहीं मिला था. इस बार फिर से इतनी ही रकम मांग कर देखूंगा. पूरी रकम मिलेगी या नहीं, इसका आईडिया नहीं है."

निस्सार ने बेकरी की दुकान चलाने वाले अपने पड़ोसी दुकानदार सहित चार-पांच लोगों को संघमम से जोड़ा है. इनमें से उनके पड़ोसी दुकानदार सहित कुछ लोन लेकर सफलतापूर्वक उसे वापस भी कर रहे हैं.

निस्सार के मुताबिक जरूरत पड़ने पर वे जब संघमम से लोन मांगते हैं तब उन्हें यह जल्दी और आसानी से

मिल जाता है. उनका कहना है कि संघमम से लोन मांगने पर कागजी काम न्यूनतम करना पड़ता है. साथ ही लोन चुकाने के लिए मिलने वाला समय और उस पर लगाने वाले सर्विस चार्ज की दर भी निस्सार को बिल्कुल उचित लगती है.

निस्सार को समय पर न सिर्फ संघमम के वार्षिक बैठकों का आमंत्रण मिलता है बल्कि वार्षिक रिपोर्ट भी मिल जाती है. मगर वह दूसरे शहर में आयोजित होने और समय की कमी के कारण अभी तक ऐसी किसी बैठक में शामिल नहीं हो पाए हैं.

निस्सार अगर कभी सालाना बैठक में गए तो उसमें वह एक सुझाव रखने की ख्वाहिश रखते हैं. वह कहते हैं, "उनके दोस्त सहित कई लोग बैंक से कर्ज लेने के बाद इसे वापस करने में बहुत कठिनाई का सामना कर रहे हैं क्योंकि बैंक बहुत ऊंची दर पर ब्याज ले रहे हैं. संघमम को ऐसे लोगों के लिए एक स्कीम शुरू करनी चाहिए जिसके जरिए वे लोन लेकर बैंक आदि का कर्ज चुका कर अपनी परेशानियों से बाहर निकल सकें."

ब्याज पर कर्ज लेना पसंद नहीं

निस्सार के ससुर संघमम के काम से बहुत प्रभावित हैं. इतने ज्यादा कि पिछले साल की बाढ़ के बाद उन्हें जब सरकार से करीब 2 लाख रुपये की राशि मुआवजे के रूप में मिली तो उन्होंने यह सारी रकम संघमम में डिपोजिट कर दी. ऐसा करने के पीछे उनकी सोच यह थी कि यह डिपोजिट दूसरे जरूरतमंद लोगों के काम आएगा.

वहीं निस्सार की मांग है कि संघमम से भविष्य में बड़ा लोन मिले. निस्सार के मुताबिक उन्होंने कुछेक बार संघमम से एक लाख तक का पर्सनल लोन मांगा मगर उन्हें 50 हजार का ही लोन मिला.

मैंने निस्सार से पूछा कि उनके पास दुकान है, प्रॉपर्टी है, ऐसे में संघमम से बड़ा लोन नहीं मिल पाने की सूरत में क्या उन्हें दुकान-प्रॉपर्टी के आधार पर बड़े लोन के लिए बैंक के पास जाने का अब मन करता है?

इस सवाल के जवाब में निस्सार ने कहा, "बड़ा लोन नहीं मिल पाना एक मुद्दा है लेकिन इसके बाबजूद ब्याज पर लोन देने वाले बैंक आदि से कोई लोन लेना मैं कभी पसंद नहीं करूंगा."

## कारोबारी लोन से रफ़ता-रफ़ता फ़ैलता कारोबार

### Beneficiary Story 03



#### सिद्धेश्वर मिस्त्री

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
नेउरा, पटना

60 साल के सिद्धेश्वर मिस्त्री पटना के नेउरा गांव में रहते हैं। वे बीते करीब पांच साल से वहीं पर किराना दुकान चलाते हैं। पहले सिद्धेश्वर खेती-किसानी के जरिए आजीविका चलाते थे अब यह दुकान ही उनकी रोजी का जरिया है। सिद्धेश्वर और उनकी पत्नी कांति देवी मिल-जुल कर दुकान चलाते हैं। पत्नी, बेटों-पतोहू, नाती-पोतों का उनका भरा-पूरा परिवार है।

सिद्धेश्वर करीब 5 साल पहले अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के मेंबर बने। सिद्धेश्वर का गाँव अल-खैर के डेली कलेक्टर सिया राम ठाकुर के कार्य-क्षेत्र में आता है। कोआपरेटिव सोसाइटी के कार्यों से सिया राम के गाँव आने-जाने के दौरान वे अल-खैर से परिचित हुए और इस पर उनका यकीन भी पैदा हुआ। सिद्धेश्वर बताते हैं, “सिया राम गांव आते थे। मैंने भी उनकी बातें सुनीं। अपनी भी बात रखी। अपनी जरूरतों के बारे में बताया। उन्होंने कहा कि आपकी जरूरतें पूरी होंगी।”

सिद्धेश्वर समय के साथ सिया राम ठाकुर के जरिए इस कोआपरेटिव के मेंबर बने और रोजाना बचत करने लगे। सिद्धेश्वर का पत्नी कांति देवी के साथ जॉइंट अकाउंट है। खाता खोलने के पीछे उनकी सोच यह थी कि इससे कारोबार में मदद मिलेगी। कुछ महीनों तक जब सिद्धेश्वर ने सुचारू रूप से अपने बचत खाते से

लेन-देन किया तो डेली कलेक्टर ने उनको अपने कारोबार के लिए लोन लेने की सलाह दी। इसके बाद उन्होंने लोन भी लिया। इस लोन से बेहतर तरीके से कारोबार करने लगे और इससे उन्हें फायदा भी हुआ। फिर यह सिलसिला चल निकला। अब तक उन्होंने 5 बार लोन लिया है और लोन लेकर वह पहले के मुकाबले बेहतर तरीके से जिंदगी गुजार रहे हैं।

पूँजी मिली तो शुरू किया नया व्यवसाय

खाता खुलवाने के तीन महीने बाद सिद्धेश्वर ने पहला लोन लिया था। यह लोन 5 हजार का था। लोन की राशि बढ़ते-बढ़ते आज 30 हजार तक पहुँच गई है। पिछला 30 हजार का इंटरेस्ट फ्री लोन उन्होंने दो महीने पहले लिया था। लोन की बढ़ती राशि उनके बढ़ते कारोबार का परिचायक है।

पूँजी रहने से सिद्धेश्वर अब किराना दुकान के लिए आटा, दाल, तेल, चीनी जैसे सामान की ज्यादा थोक खरीद नकद देकर करते हैं। ज्यादा मात्रा और नकद खरीदने से भी सिद्धेश्वर की आमदनी बढ़ी है। और ऐसा अल-खैर के लोन से ही मुमकिन हो रहा है।

सिद्धेश्वर कहते हैं, “कारोबार के लिए पूंजी रहने से अब दुकान में ज्यादा सामान रहता है, तो ज्यादा बिक्री होती है और ज्यादा आमदनी होती है। ग्राहक को मेरी दुकान में सारा सामान मिल जाता है तो वह और कहीं नहीं जाता।”

किराना दुकान चलाने के साथ-साथ सिद्धेश्वर छोटे पैमाने पर अनाज का थोक व्यापार भी करते हैं। वे अपने गांव और आस-पास से धान, गेहूँ, मसूर, चना जैसी कृषि उपज थोक में खरीदकर इसे शहर की मंडी में बेचते हैं। इस व्यवसाय में भी वे अल-खैर के लोन का इस्तेमाल करते हैं।

बेटे को जमीन खरीदने के लिए दिए पैसे

सिद्धेश्वर के मुताबिक उन्हें अल-खैर से लोन मिलने में कोई परेशानी नहीं होती और न ही इससे जुड़ी प्रक्रिया में ज्यादा समय लगता है। सिद्धेश्वर ने बताया कि लोन आवेदन के दो सप्ताह के भीतर उन्हें लोन मिल जाता है। अपनी बात को आगे बढ़ाते हुए वे कहते हैं, “अगर मैं लोन लेकर समय पर इसे न वापस करूँ तब दिक्कत



होगी. अगर मैं समय पर कर्ज चुकाता रहूँगा तो मुझे जरूरत होने पर लोन मिल जायेगा. जितना मांगते हैं उतना कर्ज मुझे मिल जाता है और फिर मैं उसे समय पर लौटा देता हूँ.”

बचत खाते में सिद्धेश्वर सौ रुपये रोज जमा करते हैं. इस खाते से लेन-देन में भी उन्हें कोई परेशानी नहीं होती. वे बताते हैं, “कभी ऐसा नहीं हुआ कि मैं पैसे निकलने गया तो अल-खैर की ओर से यह कहा गया हो कि आज नकद नहीं है. यहाँ जमा पैसा मेरे लिए पूँजी की तरह भी है. दुकान का माल लाने के लिए इसका इस्तेमाल करता हूँ.”

सिद्धेश्वर की आमदनी बढ़ी तो अब वह अपने बच्चों की जिंदगी में समृद्धि लाने में सहायक बन रहे हैं. उनके एक बेटे दिल्ली में रहते हैं. उन्होंने जब वहाँ जमीन खरीदी तो इसमें सिद्धेश्वर ने भी आर्थिक रूप से मदद की.

रोजाना किस्त भरने का विकल्प बहुत मददगार

सिद्धेश्वर का बैंक में 15 साल पुराना खाता है. लेकिन उन्होंने बैंक से कभी लोन नहीं लिया. वह बैंक से कभी लोन की ख्वाहिश ही नहीं रखते क्योंकि उन्होंने सुन रखा है कि बैंक से लोन लेने में बहुत दिक्कत होती है. साथ ही सिद्धेश्वर को यह यकीन नहीं है कि

वह बैंक के पास जायेंगे तो उन्हें लोन मिल ही जाएगा. उनके मन में एक अनिश्चितता रहती है. वह कहते हैं, “हम यही बैंक (अल-खैर) से कारोबार कर रहे हैं. मेरे लिए यही आसान और बढ़िया है. यहाँ बहुत सहयोग मिलता है. हमको यह लोन अच्छा लगता है.”

वहीं ऊंचे ब्याज पर पैसे देने वाले महाजनों के बारे में उनकी राय है: “लोकल महाजन से पैसा महीना में पांच रुपया सैंकड़ा ब्याज पर मिलता है. ऐसा लोन लेकर फायदा नहीं है. ऐसे लोन से प्रॉफिट तो दूर की बात इसे चुकाने में पूँजी टूट जाती है.”

सिद्धेश्वर लोन पर लगने वाले सर्विस चार्ज और कर्ज वापसी के लिए नियत समय से भी पूरी तरह संतुष्ट हैं. वे कर्ज वापसी के लिए तय समय-सीमा की जगह इसे जल्द-से-जल्द चुकाने में यकीन रखते हैं. दरअसल एक कर्ज लौटाने के बाद उनके पास नया कर्ज लेने का विकल्प रहता है जो जरूरत पड़ने पर काम आता है. साथ ही डेली कलेक्टर के जरिए रोजाना लोन की किस्त भरने का विकल्प मिलने से कर्ज वापस करना आसान हो जाता है.

और बड़ा कर्ज लेने की योजना

सिद्धेश्वर को अल-खैर की वार्षिक आम बैठक



और अन्य मीटिंग्स में शामिल नहीं होने का निमंत्रण हमेशा समय पर मिल जाता है लेकिन अब तक वह किसी में शामिल नहीं हो पाए हैं. पिछली बैठक में जाने के लिए उन्होंने मन बन लिया था लेकिन अचानक से एक जरूरी काम आ जाने के कारण इसमें नहीं जा पाए. उनका कहना है कि बस एक बार शुरुआत की देरी है फिर ऐसी बैठकों में जाने का सिलसिला चलता रहेगा.

सिद्धेश्वर ने अल-खैर का मेंबर बनने के बाद इसके बचत खाते और इससे मिलने वाले इंटरेस्ट फ्री लोन के फायदों के बारे में अपने गाँव के कई लोगों को बताया है. उन्होंने इन लोगों से कहा कि अल-खैर से लोन लेना महाजन से पैसे लेने के मुकाबले कई गुना अच्छा है लेकिन अब तक उनके जरिए कोई अल-खैर का मेंबर नहीं बना है. सिद्धेश्वर के

मुताबिक ऐसा मूलतः इस कारण से है कि गाँव वालों के पास बचत करने लायक आमदनी नहीं है और उन्हें बचत की आदत भी नहीं है. ऐसे में लोग महाजन से बहुत ऊँचे ब्याज पर पैसे लेने के लिए मजबूर हैं.

सिद्धेश्वर की योजना वर्तमान लोन चुकाने के बाद फिर से नया लोन लेने की है. वे कहते हैं, "लोन नहीं लेंगे तो कारोबार कैसे चलेगा. अबकी दुकान के लिए पहले से बड़ा लोन 40 से 50 हजार रुपए का लेंगे."

वह आगे बताते हैं, "अपनी किराना दुकान के लिए ही लोन लूँगा. मैं हमेशा बिजनेस के लिए ही लोन लेता हूँ, घरेलू उपभोग या अन्य जरूरतों के लिए इस्तेमाल लोन नहीं लेता. ऐसा करेंगे तो लोन डूब जायेगा. लोन लेकर कारोबार करेंगे तभी तो कारोबार भी बढ़ेगा, हम भी आगे बढ़ेंगे और समय पर लोन भी चुका पाउँगा."



## नए नर्सिंग होम के मालिक बने नवीन

### Beneficiary Story 04



#### कुमार नवीन पटनायक

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
नेउरा (बिहार)

तैंतीस वर्षीय कुमार नवीन पटनायक से मेरी मुलाकात उनके नेउरा स्थित अंजलि नर्सिंग होम पर हुई. नवीन ग्रामीण चिकित्सक हैं और नेउरा एवं उसके आस-पास के घुरु टोला, गोड़िया डेरा जैसे ग्रामीण इलाके के लोगों को चिकित्सा सेवाएं प्रदान करते हैं. उन्होंने बायोलॉजी में स्नातक करने के साथ-साथ ऑपरेशन थिएटर असिस्टेंट की भी पढाई की है. वह खुद छोटे-मोटे ऑपरेशन भी कर लेते हैं.

नवीन मूल रूप से नेउरा से करीब दस किलोमीटर दूर नौबतपुर इलाके के रहने वाले हैं. उनका पहले से बैंक खाता था मगर अपने काम के सिलसिले में नेउरा आने के बाद यहाँ से उनके बैंक की दूरी ज्यादा हो गई और उन्हें बैंक आने-जाने में परेशानी होने लगी. ऐसे में उन्होंने पहले यहाँ के राष्ट्रीयकृत बैंकों में ही खाता खोलने की बात सोची.

खाता खुलवाने के लिए नवीन दो बैंक गए, मगर उनका अनुभव कड़वा रहा. पहले तो स्थानीय पता का प्रमाण नहीं होने के कारण उनका खाता खोलने से इनकार कर दिया गया, फिर पता के प्रमाण के लिए इलाके के मुखिया से लिखवा कर लाने को कहा गया. बैंकों के ऐसे व्यवहार और दस्तावेजों की मांग से उबकर नवीन ने

नेउरा के बैंकों में खाता खुलवाने का इरादा छोड़ दिया. नवीन बताते हैं, "इस भागदौड़ के कुछ दिनों बाद एक पैरवी के जरिये उन्हें बैंक की तरफ से ही खाता खुलवाने का ऑफर मिला मगर तब तक उनका मन बदल चुका था."

इस बीच अल-खैर (अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड) के डेली कलेक्टर सिया राम ठाकुर ने उन्हें इस कोआपरेटिव सोसाइटी के बारे में जानकारी दी जिसकी एक शाखा नेउरा में भी है. सिया राम ने नवीन को अल-खैर के काम-काज के तरीके के बारे में बताया. नवीन बताते हैं. "शुरुआत में हमने विश्वास नहीं किया क्योंकि ढेर सारे नन-बैंकिंग वाले हैं, जो आते हैं और पैसे लेकर चले जाते हैं. फिर मैंने ब्रांच पर जाकर चीजों को देखा और समझा. साथ ही मेरी जान-पहचान के जिन कुछ लोगों ने पहले से यहां खाता खोल रखा था, उन लोगों ने भी बताया कि इस सोसाइटी में खाता खुलवाने में कोई दिक्कत नहीं है. मैंने अपने गाँव नौबतपुर के इलाके में चल रहे कुछ कोआपरेटिव के बारे में सुन रखा था जो अच्छा काम कर रहे थे. इसके बाद मैं अल-खैर से जुड़ गया."

बचत खाते की लेन-देन पर यकीन हुआ पक्का

अपने माता-पिता के एकलौती संतान नवीन शादीशुदा हैं. उनका एक मात्र बच्चा अभी डेढ़ साल का है. नवीन का परिवार उनके माता-पिता के साथ नौबतपुर में





डेली कलेक्टर सिया राम ठाकुर के साथ नवीन

रहता है और वह खुद चिकित्सा जैसी इमरजेंसी सेवा क्षेत्र में काम करने के कारण नेउरा में ही किराए पर रहते हैं.

नवीन करीब छह साल पहले अल-खैर से जुड़े. माइक्रोफायनांस सोसाइटीज में बचतकर्ता का यकीन पैदा होना एक बड़ा मसला रहा है. मैंने नवीन से पूछा कि अल-खैर के साथ आपका यकीन कैसे जुड़ा. नवीन ने बताया, "शुरुआत में मैंने दो-तीन महीने पैसे जमा किए. उसके बाद मैंने कुछ काम के नाम पर पैसे निकालने की इच्छा अल-खैर के सामने रखी. मुझे कहा गया कि आपका पैसा है, आप को जब मन करे निकालिए. फिर मुझे आसानी से पैसे मिल गए तो अल-खैर पर मेरा यकीन पक्का हो गया."

फिर रिश्ता आगे बढ़ा तो नवीन ने अल-खैर से कर्ज लिया. अब तक नवीन तीन बार कर्ज ले चुके हैं. नवीन याद करते हैं, "सिया राम जी ने एक दिन बताया कि मुझे अल-खैर से लोन भी मिल सकता है. हालांकि तब मुझे लोन की जरूरत नहीं थी. लेकिन फिर भी खाता खोलने की तरह ही मैं देखना चाहता था कि लोन देने के मामले में यह सोसाइटी कैसी है."

आजमाइश के लिए लिया पहला लोन

आगे नवीन बताते हैं, "पहला लोन लेने का कोई मकसद नहीं था. जब मुझे बताया गया कि लोन

मिलता है तो मैंने आजमाने के लिए लोन लिया कि अल-खैर की बात सही है या गलत है. सिया राम जी के कहने पर मैंने फॉर्म भर कर लोन के लिए आवेदन किया औए मुझे लोन मिल गया. पहला लोन मैंने दस हजार रुपए का लिया और फिर लोन वापसी की रकम रोजाना चुकाने लगा. धीरे-धीरे मैंने लोन की समूची रकम चुका दी."

अल-खैर से कर्ज लेने का नवीन का पहला अनुभव उत्साह बढ़ाने वाला रहा. कर्ज चुकाने के लिए उन्हें छह माह का समय मिला था मगर उन्होंने तय समय से पहले ही कर्ज वापस कर दिया. अगला कर्ज उन्होंने साल 2017 के शुरु में तीस हजार रुपये का लिया. नवीन की जानकारी में एक जगह नेबुलायजर मशीन और दूसरे उपकरण सस्ते में मिले रहे थे तो उन्होंने सोचा कि घर या किसी और से पैसे उधार मांगने से अच्छा है कि एक बार फिर से लोन ले लिया जाए. उन्होंने अपने डेली कलेक्टर सिया राम ठाकुर को अपनी जरूरत के बारे में बताया और करीब दो हफ्तों की प्रक्रिया के बाद उन्हें फिर से लोन मिल गया. इस कर्ज से नई मशीन लेने से उनका काम बढ़ा और आमदनी भी बढ़ी.

नवीन ने तीसरी बार लोन अपना काम बढ़ाने के मकसद से लिया. वह बताते हैं, "मेरा एक दोस्त

नर्सिंग होम बेच रहा था. तो मैंने सोचा कि अगर इसे खरीद लेता हूँ तो मेरे अंजलि नर्सिंग होम का एक और ब्रांच खुल जायेगा. यही सोच कर मैंने 2018 के अक्टूबर में 50 हजार रुपए का तीसरा लोन लिया. इस लोन से मैंने दोस्त का नर्सिंग होम खरीद लिया है. खरीदने के बाद मैं उस नर्सिंग होम को नए सिरे से तैयार करवा रहा हूँ, जल्द ही उसे भी शुरू करूंगा.”

नवीन को यह पूरा भरोसा है कि वह यह लोन भी अगले दो-तीन महीने में चुका देंगे.

खुद पर बढ़ा भरोसा

नवीन पहले व्यवसायिक या निजी काम के लिए लोन लेने के हिमायती नहीं थे. पैसों की जरूरत पड़ने पर वह घर से आर्थिक मदद लेकर जरूरतें पूरी करते थे. लेकिन अब घर की जगह अपने दम पर पैसों का इंतजाम करने से नवीन का खुद पर भरोसा बढ़ा है. उन्हें लगता है कि अब वह अपने दम पर बहुत कुछ कर सकते हैं. नवीन कहते हैं, “अब जरूरत पड़ने पर मैं 50 हजार क्या पांच लाख रुपये का लोन जुटा सकता हूँ.”

नवीन लोन ले लिए कागजी कार्रवाई, जरूरी डॉक्यूमेंट और लोन प्रक्रिया से जुड़े समय के बारे में संतुष्ट दिखते हैं. वह कहते हैं, “चार-पांच दिन में लोन थोड़े ही मिलता है. बिना सिक्यूरिटी या पहचान के लोन कैसे मिल सकता है. अगर लोन लेकर कोई भाग जाए तो सोसाइटी उसे कहां ढूंढेगी.”

नवीन लोन चुकाने की अवधि के बारे में भी संतुष्ट दिखे. उन्होंने बताया, “मुझे अल-खैर को छोड़ और कहीं से लोन लेने की जरूरत नहीं पड़ी है. महाजन या बैंक से लोन लेने की परेशानियों के बारे जानता हूँ. मेरा बैंक खाता भी है लेकिन बैंक से लोन लेने की कभी कोशिश नहीं की. एक तो उनकी ब्याज दर ज्यादा होती है और दूसरा, उनका ज्यादा जोर ब्याज वसूलने पर होता है, मूलधन वापसी पर नहीं. एक बार मैं मूलधन चुकाने में दिक्कत होती है. लेकिन अल-खैर लोन देते ही किस्त बाँध देती है कि कैसे हर दिन के हिसाब से लोन चुकाना है. इससे मूलधन और सर्विस चार्ज चुकाने में आसानी होती है.” वह कहते हैं, “अल-खैर का लोन आप हर दिन थोड़ा-थोड़ा चुकाते जाते है. यह हम जैसे छोटे पेशेवरों के लिए बहुत सुविधाजनक है. पता ही नहीं चलता कि लोन अदायगी कब हो जाती है.”

ब्रांड एंबेसेडर बने नवीन

नवीन का बचत खाते का अनुभव भी बहुत बढ़िया है. वह रोज दो से तीन सौ रुपये बचत खाते में जमा करते हैं. और पैसों की जरूरत होने पर इसकी निकासी में कोई परेशानी नहीं होती है.

नवीन एक बार भी अल-खैर की वार्षिक आम बैठक में शामिल नहीं हो पाए हैं. वह बताते हैं कि इसमें शामिल होने का निमंत्रण उन्हें हर बार समय पर मिलता रहता है. पिछली बैठक में जाने के लिए वह तैयार भी हो गए थे मगर एक मरीज का फोन कॉल आने के कारण वह बैठक में नहीं जा पाए. उन्हें लगता है बैठक में जाने से उन्हें अपनी बात रखने का मौका मिलेगा और वह नई जानकारियों से वाकिफ होंगे.

अल-खैर से वित्तीय लेन-देन की प्रक्रिया से नवीन इतने संतुष्ट हैं कि अब दूसरों को भी इससे जुड़ने की सलाह देते हैं. उन्होंने बताया, “मेरे संपर्क के दो-तीन लोगों को पैसों की जरूरत पड़ने पर मैंने उन्हें अल-खैर में बचत खाता खोलने की सलाह दी और जरूरी प्रक्रियाओं के बारे में भी तफसील से बताया. यह भी बताया कि महाजन से पांच से दस रुपया ब्याज दर पर कर्ज लेने की बजाय अलखैर से बिना ब्याज वाला लोन लेना कहीं अच्छा है.”



## नए शहर में इकबाल का सहारा बना अलखैर

Beneficiary Story 05



मोहम्मद इकबाल अंसारी

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
जमशेदपुर (झारखण्ड)

चौतीस वर्षीय मोहम्मद इकबाल अंसारी झारखण्ड के धनबाद जिले के कतरास में कपड़े का कारोबार करते थे. वह कतरास के आस-पास लगने वाले साप्ताहिक हाटों में घूम-घूम कर कपड़े बेचा करते थे. इकबाल मूल रूप से कतरास के हैं और कपड़े की फेरी का काम उन्होंने बीस साल पहले शुरू किया था. मगर इस तरह के कारोबार में स्थायित्व नहीं होता है और शारीरिक श्रम भी बहुत करना पड़ता है. तीन साल पहले इकबाल स्थायी दुकान खोलने के इरादे से झारखंड के दूसरे बड़े शहर जमशेदपुर आ गए.

कतरास का अपना घर-कारोबार छोड़कर जमशेदपुर शहर आने के बारे में इकबाल कहते हैं, “घूम-घूम कर हाट-बाजार कितना दिन करते. एक पक्की दुकान की खाहिश थी इसलिए जमशेदपुर आ गया.”

इकबाल साल 2016 के जून में जमशेदपुर आए और इस शहर को उन्होंने अपना नया ठिकाना बना लिया. उनके दो सगे भाई इसी शहर में रहते हैं. एक की चश्मे की दुकान है तो दूसरे भाई किसी और के चश्मे की दुकान पर काम करते हैं. उनके भाइयों ने ही इकबाल को जमशेदपुर में दुकान खोज कर दी और तीन साल से जमशेदपुर के साकची स्थित संजय मार्केट में इकबाल की कपड़े की दुकान है. उनकी दुकान का नाम है ‘दारिस कलेक्शन’. इकबाल ने अपने दुकान का नाम

अपने भतीजे के नाम पर रखा है. बच्चों के किड्सवियर से इकबाल ने अपनी दुकान शुरू की थी.

इकबाल पांच सगे भाइयों में एक हैं और उनके पिता का कतरास में अगरबत्ती की खुदरा बिक्री का कारोबार था. उन्होंने इंटर तक की पढाई की है. पत्नी निखत परवीन का ताल्लुक झारखंड के बोकारो शहर से है. निखत ने मैट्रिक तक की पढाई की है. इकबाल का दस माह का एक बेटा है.

कुछ यूँ पैदा हुआ अलखैर पर भरोसा

इकबाल ने नए शहर में अपनी दुकान तो शुरू कर ली थी मगर यह चिंता रहती थी कि जरूरत पड़ने पर या अपना काम बढ़ाने के लिए उन्हें वित्तीय मदद कैसे मिलेगी. इकबाल की यह चिंता तब दूर हो गई जब वो अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड से जुड़े. संजय मार्केट में आने वाले अलखैर के डेली कलेक्टर ने उन्हें अलखैर का मेंबर और खाताधारक बनाया.

झारखंड सहित देश के कई सुबों में ढेर सारे माइक्रो फाइनेंस सोसाइटीज और नन-बैंकिंग कंपनियों में आम लोगों का जमा पैसा बड़े पैमाने पर डूबा है. इस पृष्ठभूमि में मैंने इकबाल से पुछा कि उनका अल-खैर में यकीन कैसे पैदा हुआ? इस सवाल के जवाब में इकबाल ने बताया, “मैंने करीब छह महीने तक देखा कि आस-पास के दुकानदार अच्छे से अलखैर के साथ लेन-देन कर रहे हैं. डेली कलेक्टर आकर पैसे जमा कर दे रहे हैं. जरूरत पड़ने पर लोग आसानी से अपने पैसे निकाल ले रहे हैं. इससे मुझे भी पूरा भरोसा हो गया. अलखैर के डेली कलेक्टर के कहने पर मैंने खाता खुलवाया और फिर तीन-चार महीने खाता चलाने के बाद लोन ले लिया. तब से बराबर अलखैर से लोन लेकर कारोबार कर रहा हूँ.”

इकबाल ने बताया कि लोन की जरूरत थी क्योंकि उनके पास पूंजी की कमी थी. वह कहते हैं, “हमलोगों का क्या है कि लगन, ईद, दुर्गा पूजा, जाड़े का मौसम जैसे सीजन में पैसे की जरूरत पड़ती है. बाकी दिनों में हम दुकान में बैठ कर समय निकाल दें तो कोई बात नहीं है. सीजन में हमें अतिरिक्त पैसों की जरूरत पड़ती है. ऐसे में हमें माल लाने के लिए पहले से पूंजी रखनी

पड़ती है. मैं अलखैर से इसलिए जुड़ा क्योंकि मुझे यहां से लोन मिलने का भरोसा मिला और यह पूरा भी हुआ.”

अपने पैरों पर खड़े हो रहे हैं इकबाल

इकबाल ने पहला लोन 20 हजार रुपए का लिया जो उन्होंने तय समय से चार महीने पहले ही वापस कर दिया. इकबाल के मुताबिक लोन लेकर व्यवसाय करने का यह उनका पहला अनुभव था. उन्होंने अलखैर से पहले किसी महाजन या संस्थान से लोन नहीं लिया था. थोक कपड़ा व्यापारियों से उधार में माल तो लिया था मगर कभी किसी से कर्ज नहीं लिया था. इस तरह, पहला लोन लेने से चुकाने तक का उनका अनुभव बहुत शानदार रहा.

इकबाल ने बताया, “मैंने सुन रखा था बैंक वगैरह से लोन लेने में बहुत परेशानी होती है, भाग-दौड़ करनी पड़ती है मगर अलखैर से लोन मिलने में कोई दिक्कत नहीं हुई. एक हफ्ते की कागजी प्रक्रिया के बाद आसानी से लोन मिल गया.”

इकबाल ने अब तक चार बार कर्ज लिया है. पहली बार 20 हजार रुपए का लोन लिया था. इसके बाद दूसरा लोन पहले लोन से तिगुना साठ हजार रुपए का लिया. फिर एक लाख रुपए का कर्ज लिया. अभी जो लोन वह चुका रहे हैं, दो लाख रुपये का है. उन्होंने पिछला 2 लाख रुपए का लोन बीते साल दुर्गा पूजा के मौके पर लिया था. लोन की बढ़ती रकम उनके बढ़ते कारोबार की ओर इशारा करती है.

लोन से इकबाल का कारोबार बढ़ा, उनकी दुकान छोटी से बड़ी हो गई. उन्होंने बताया, “दुकान में माल ज्यादा नजर आता है. लोन नहीं लेंगे तो दुकान में माल कम रहेगा और ग्राहकों की नजर नहीं पड़ेगी. कपड़ों को मैं अब अच्छे से डिसप्ले कर पाता हूँ. माल बढ़ा तो ग्राहक बढ़ा और फिर इससे कमाई बढ़ी.”



लोन से कारोबार में धीरे-धीरे बेहतरी आने से, कमाई बढ़ने से इकबाल अब आर्थिक रूप से खुद को ज्यादा स्वाबलंबी पाते हैं. इसका एक उदाहरण यह है कि नए शहर में आने पर वह पहले अपने भाई के साथ रहते थे, अब किराए के मकान में उन्होंने अपना अलग आशियाना बसा लिया है.

हालांकि पूछने पर भी इकबाल ने इस बारे में और ज्यादा कुछ नहीं बताया कि कारोबार और कमाई बढ़ने से उनका जीवन स्तर किस तरह से बेहतर हुआ.

चुनौतियां और भी हैं

इकबाल बचत खाते में जमा होने वाले पैसे का इस्तेमाल मुख्यतः दुकान के लिए माल खरीदने के लिए करते हैं. इकबाल के मुताबिक वह कभी-कभी एक-दो महीने पर बचत खाते के पैसे को दुकान के लिए पूंजी के तौर पर उपयोग में लाते हैं और कभी-कभी इसका इस्तेमाल दुकान किराया चुकाने में भी करते हैं. लेकिन वह घरेलू और दूसरी जरूरतों के लिए इसका इस्तेमाल नहीं करते हैं. वैसी जरूरतों को अपनी रोज की कमाई से पूरी करते हैं.

लोन से इकबाल को सही मौके पर पूंजी तो मिल जाती है मगर व्यवसाय से जुड़ी सभी चुनौतियां अभी दूर नहीं हुई हैं. इकबाल का कहना है कि लोन लेने के बाद जब इसकी वापसी शुरू करते हैं तो दुकान में माल कम होने लगता है. क्या उन्हें इस समस्या का कोई हल नजर आता है? इसके जवाब में वह कहते हैं, “रास्ता क्या निकलेगा. कुछ समझ में नहीं आता है. इसी तरह से कारोबार चल रहा है. सीजन में लोन लेकर काम करने से धंधा थोड़ा-बहुत बढ़ता है लेकिन लोन चुकाते-चुकाते बराबर पर आ जाता है.”

फिलहाल इकबाल के पास यह आकलन नहीं है कि लोन लेकर कारोबार करने से उनके पास कितनी पूंजी जमा हो जाती है या फिर कितनी अतिरिक्त कमाई होती है. वह कहते हैं, “कपड़े के कारोबार में ऐसा है कि बहुत सा कपड़ा बिना बिका रह जाता है, कट-फट जाता है, रंग उतर जाता है, वही मेरी पूंजी हो जाती है. एक सीजन के बाद मेरे पास अलग से कुछ नकद नहीं बचता है.”

नहीं भा रही लोन पर शेयर लेने की शर्त

अलखैर के लोन वापसी के लिए तय समय, इससे जुड़े नियम और शर्त एवं सर्विस चार्ज को लेकर इकबाल की अपनी कुछ अपेक्षाएं हैं. वह कहते हैं, “सर्विस चार्ज कुछ और कम कर देते तो बढ़िया



रहता. लोन लेने के बदले जो शेर खरीदने पड़ते हैं, उसमें भी तीन साल के लिए पैसे फंस जाते हैं. शेर नहीं खरीदना पड़े तो ठीक रहेगा.”

लोन पर भी अब जीएसटी लगने लगा है, इकबाल को यह बहुत खलता है और उनके मुताबिक कमाई का एक हिस्सा अब जीएसटी के रूप में हाथ से निकल जाता है.

इकबाल के लोन आवेदन आम तौर पर एक सप्ताह में स्वीकृत होते रहे हैं. क्या लोन आवेदन स्वीकृत होने में और कम समय लगना चाहिए? इस प्रश्न के जवाब में वह संतुष्ट दिखे. उन्होंने कहा, “कागज पटना जाता है, वहां से पास होकर फिर यहां आता है, इसमें वक्त तो लग ही जाता है. एक सप्ताह लगने से हमें कोई दिक्कत नहीं है.”

इकबाल अब तक नियमित निमंत्रण और सूचना मिलने के बाद भी अलखैर की सालाना और दूसरी बैठकों में शामिल नहीं हो पाए हैं. हालांकि उनकी ख्वाहिश रहती है कि इनमें शिरकत कर अपनी बात रखें. वह कहते हैं, “अगली बार ऐसी बैठक में जरूर जाऊंगा और मांग करूंगा कि लोन लेने पर शेर लेने की शर्त हटाई जाए. अलखैर अपना मुनाफा भी कम ले.”

इकबाल को जब भी जरूरत पड़ी है समय पर अलखैर से लोन मिल गया है. वह कहते हैं, “मेरा खाता विलयर रहता है. मैं समय पर पैसे जमा करता हूँ इसीलिए जब भी जाता हूँ जरूरत भर लोन मिल जाता है. कोई दिक्कत नहीं होती है. लेकिन यह भी सच है कि जितना मांगता हूँ उतना लोन नहीं मिल पाता है.”

इकबाल का पहले से ही सरकारी बैंक में खाता रहा

है. अभी भी कतरास के एक बैंक में उनका खाता है. सरकारी बैंक के मुकाबले अलखैर के बचत खाते के फायदे गिनाते हुए वह कहते हैं, “बैंक खाते में भी पैसे डालते—निकालते थे मगर वहां कोई जमा करने की गारंटी नहीं थी क्योंकि खुद जाकर जमा करना पड़ता था. कभी पैसे डाले तो कभी नहीं. टाइम नहीं मिलता था. यहां डेली कलेक्टर आते हैं तो पैसे जमा हो जाते हैं. और ये पैसा वक्त पड़ने पर काम आता है.”

जमशेदपुर आने के बाद उन्होंने इस नए शहर में बैंक खाता नहीं खुलवाया है. वह कहते हैं, “बैंक वाले लोन देने के लिए सिक्क्योरिटी मांगते हैं. कतरास में मैं अपने घर की सिक्क्योरिटी देकर लोन ले भी लेता मगर यहां मेरे पास सिक्क्योरिटी देने के लिए कुछ भी नहीं है. मैंने यहां कभी बैंक लोन लेने की कोशिश नहीं की.”

इकबाल ने अपने एक भाई और संजय मार्केट के दो दुकानदारों सहित तीन लोगों को अलखैर से जोड़ा है. उनके एक साथी दुकानदार अलखैर से कर्ज लेकर अपना व्यवसाय बढ़ा रहे हैं.

इकबाल और भी बड़ी दुकान लेकर कारोबार बढ़ाना चाहते हैं. फिलहाल वह अपने और पत्नी के लिए फीचर फोन की जगह स्मार्ट फोन लेने की सोच रहे हैं.



#### रशीदा खातून

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
जमशेदपुर (झारखण्ड)

“अलखैर से जुड़ने के बाद एक ऑटो रिक्शा खरीदा और फिर जैसे-जैसे आमदनी बढ़ती चली गई, हम भी वैसे-वैसे तरक्की कर रहे हैं।” गौसनगर की रशीदा खातून की यह बात उनकी जिन्दगी में अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड से जुड़ने के बाद आए सकारात्मक बदलावों को बयान करती है।

रशीदा जमशेदपुर के इस्लामनगर इलाके में पली-बढ़ी। 2004 में उनकी शादी, इसी शहर के गौसनगर के मोहम्मद ताहिर से हुई। गौसनगर में उनका छह लोगों का भरा-पूरा परिवार है। उनके पति ऑटो ड्राइवर हैं और उन्हें चार बच्चे—तीन बेटे और एक बेटा, हैं। उनकी सास भी उनके साथ रहती हैं। उनके पति साल 2007 से ऑटो चला रहे हैं। पहले उनके पास दो ऑटो थे मगर फिलहाल एक ही ऑटो है।

बिहार बोर्ड से मैट्रिक तक की पढ़ाई करने वाली रशीदा की ख्वाहिश उच्च शिक्षा हासिल करने की थी मगर शादी के बाद वह आगे पढ़ाई नहीं कर पाईं। घर की जिम्मेदारियों को संभालने के बाद बचे समय में वह सिलाई का काम करती हैं।

अलखैर दूसरों से बहुत बेहतर

करीब पांच साल पहले वह अलखैर की मेंबर बनीं। अलखैर से जुड़ने से पहले से ही वह माइक्रोफाइनांस

सोसाइटीज से वाकिफ थीं और इनसे जुड़ी हुई भी थीं। रशीदा एसकेएस, बंधन और अस्मिता जैसी माइक्रोफाइनांस कंपनियों का नाम बताती हैं जिनसे वह अलखैर से पहले जुड़ी थीं। इन सबसे उन्होंने बारी-बारी से बीस-बीस हजार रुपए का लोन भी लिया था। मगर अलखैर के साथ रशीदा का तर्जुबा अन्य माइक्रोफाइनांस सोसाइटीज के मुकाबले बहुत अच्छा रहा है। इसकी वजह बताते हुए वह कहती हैं, “पहले की ‘कंपनियों’ में पांच लोगों के ग्रुप को पैसा मिलता था। इनमें से एक मेंबर के भी देर से लोन चुकाने, मेंबर की मौत या भाग जाने पर उसके हिस्से का सारा लोन बाकी बचे चार लोगों को चुकाना पड़ता था। कंपनी सारी जिम्मेदारी ग्रुप पर डाल देती थी। साथ ही लंबे समय तक लोन भरना पड़ता था।”

रशीदा आगे बताती हैं, “अलखैर भी दो लोगों की गारंटी पर लोन देता है मगर लोन मिल जाने के बाद मुझे सिर्फ अपना लोन चुकाना है। दूसरे के लोन से मुझे कुछ लेना-देना नहीं है और न किसी और के माथे पर मेरे लोन की जिम्मेदारी है। अन्य माइक्रोफाइनांस सोसाइटीज के मामले में दूसरों की भी जिम्मेदारी लेकर चलना पड़ता था, यहां बस अपनी जिम्मेदारी है। ये मुझे बहुत अच्छा लगा।”

“हम अगर दूसरे का लोन ही भरते रहेंगे तो मेरी बचत कब होगी।” रशीदा का ऐसा कहना न सिर्फ अलखैर और दूसरे माइक्रोफाइनांस सोसाइटीज के काम करने के तरीके के अंतर के बारे में बताता है बल्कि इससे अलखैर के सदस्यों को होने वाले फायदे को भी बहुत साफ-साफ बयान कर देता है।

अलखैर की आजमाइश के लिए पहला लोन

रशीदा चूंकि पहले भी माइक्रोफाइनांस सोसाइटीज से लोन ले चुकी थीं, अतः उन्होंने अलखैर से पहला लोन बस इसके वित्तीय लेन-देन के बारे में जानकारी जुटाने के लिए लिया। उन्होंने बताया, “हम बस अलखैर के बारे में जानने के लिए जुड़े थे। मैं लोन देने वाली पुरानी ‘कंपनियों’ और अलखैर में फर्क देखना चाहती थी। हमें यह जानना था कि पहले जहां से लोन लेते थे और अब अलखैर से ले रहे हैं तो फायदा-नुकसान में क्या फर्क है।”





उन्होंने आगे बताया, “मुझे अलखैर का लोन पहले के कर्जों के मुकाबले सस्ता पड़ा. किसी दूसरे की जिम्मेदारी नहीं लेनी पड़ी. मुझे रोजाना लोन भरने का मौका मिला तो इससे बचत हुई और लोन चुकाना भी आसान हो गया.”

अलखैर की ब्रांड एम्बेसेडर रशीदा

रशीदा और उनके जैसी करीब बीस महिलाओं को डेली कलेक्टर नरगिस ने साल 2014 में अलखैर से जोड़ा था. उस समय जमशेदपुर में अलखैर की एकमात्र शाखा शहर के धतकीडीह इलाके में थी. अब तो अलखैर की दूसरी शाखा भी शहर के मानगो इलाके में अपनी सेवाएं दे रही है और रशीदा भी अब यहीं की सदस्य हैं.

रशीदा के मुताबिक उन्होंने जब अलखैर से होने वाले वित्तीय लेन-देन की सहूलत और फायदों के बारे में अपने आस-पास की दूसरी महिलाओं को बताया तो उनकी बातें सुन-समझ कर करीब दो दर्जन महिलाएं अलखैर से जुड़ी हैं. वह कहती हैं, “जैसे-जैसे जानकारी बढ़ती गई, हम लोग एक-दूसरे को समझाते गए कि अलखैर में जुड़ने से ज्यादा फायदा है.”

इतना ही उन्होंने अपने पति ताहिर को भी अलखैर का सदस्य बनाया और फिर ताहिर ने अपने कई साथी ऑटो ड्राइवर्स को अलखैर से जोड़ा.

रशीदा को अलखैर की जमशेदपुर और अन्य जगहों पर होने वाली सालाना बैठकों का निमंत्रण नियमित

मिलता है लेकिन वह अभी तक इनमें शामिल नहीं हो पाई हैं. साल 2018 के दिसंबर में हुई ऐसी ही एक मीटिंग में शामिल होने के लिए उन्हें बुलावा आया था मगर अपनी सास के अस्पताल में भर्ती होने के कारण इस मीटिंग में हिस्सा नहीं ले पाई. उनकी बहुत ख्वाहिश है कि वह ऐसी बैठकों में शामिल हों.

अलखैर का ‘सिस्टम’ सबसे आसान

एक बार लोन लेने से इतने सारे फायदे हुए तो फिर रशीदा के बार-बार लोन लेने और इसे समय पर चुकाने का सिलसिला शुरू हो गया. उन्होंने पहली बार बीस, फिर पचास और इसके बाद अस्सी हजार रुपए का लोन लेकर वापस कर दिया. पिछला लोन उन्होंने एक लाख रुपये लिया है जिसे वह अभी चुका रही हैं. रशीदा लोन मिलने में लगने वाले समय और इसके लिए दफ्तर संबंधी जरूरी प्रक्रियाओं से भी पूरी तरह संतुष्ट दिखीं.

अलखैर का सदस्य बनकर यहां खाता खुलवाने और यहां से लोन लेने के बाद रशीदा ने अपनी वित्तीय जरूरतों को पूरा करने के लिए कभी बैंक का रुख नहीं किया जबकि वह कुछ राष्ट्रीयकृत बैंकों की पहले से खाताधारक हैं. रशीदा कहती हैं, “बैंक का सिस्टम हट के हैं जबकि यहां (अलखैर) का सिस्टम सबसे आसान है. बैंक से लोन लेने के लिए जमीन का कागज, गारंटर, ऐसी बहुत सी चीजें देनी पड़ती हैं. अलखैर में अपना चेक जमा करने के बाद बहुत सहूलियत से पैसा मिल जाता है. यहां हर चीज हमें बैंक से आसान लग रही है.”

रशीदा आगे बताती हैं, “एक बार मेरे पति ने बैंक से कर्ज लिया था. इसे वापस करने के दौरान जब वे कुछ महीने की किस्त नहीं दे पाए तो ब्याज बढ़ता गया और उन्हें ज्यादा पैसे वापस करने पड़े. लेकिन अलखैर में हमें लोन लेने के बाद जितनी रकम लौटानी है वो निर्धारित है. किसी वजह से देर होने पर लेट फाइन नहीं देना पड़ता. गरीब आदमी के लिए अलखैर से जुड़े रहने में ही फायदा है.”

रशीदा का अलखैर में अमानत खाता और रोजाना खाता दोनों हैं. अमानत खाते के फायदे बताते हुई वह कहती हैं कि इसमें मैं अपनी बचत के मुताबिक दस-बीस रुपये जैसी छोटी-छोटी रकम महीने में जमा करती हूँ जो कि शायद किसी बैंक में जाकर जमा करना मुमकिन नहीं और फिर अपने ये पैसे काम पड़ने पर निकाल लेती हूँ.

रशीदा को अपने दोनों तरह के खातों के संचालन



में कभी कोई दिक्कत नहीं हुई है. लोन पर लगने वाले सर्विस चार्ज की दर को भी रशीदा ने बिलकुल सही बताया.

इज्जत बढ़ी और संपत्ति भी

अलखैर से जुड़ने के बाद रशीदा को कभी रिश्तेदारों या किसी और के सामने अपना हाथ नहीं फ़ैलाना पड़ता है. रशीदा पूरे यकीन से कहती हैं, “पैसों के लिए अब कोई मोहताजी नहीं है.” इसके उलट रशीदा ने दो मौकों पर अलखैर के जरिए मिले पैसों से अपने दो जेठ (पति के बड़े भाइयों) का इलाज कराया है. इससे परिवार और समाज में रशीदा की इज्जत बढ़ गई है. वह बताती हैं, “मैंने उनका इलाज कराया तो घर में मेरी इज्जत और बढ़ गई. पहले मुझे कम मानते थे मगर जब मैंने उनका भला किया, अच्छा सलूक किया तो मेरा मान बढ़ गया है.”

रशीदा ने जितनी बार भी लोन लिया हर बार कर्ज के पैसे से उन्होंने संपत्ति सृजन भी किया. बीस हजार रुपए के पहले लोन से उन्होंने पति को ऑटो खरीदने में मदद की तो पचास हजार रुपए के दूसरे लोन से अपने घर में बाथरूम बनवाया. तीसरे लोन से उन्होंने घर में चापाकल गड़वाया. इतना ही नहीं, लोन के पैसे से ही अपने लिए सिलाई मशीन भी खरीदी. साथ ही, रशीदा अब सिलाई में काम आने वाले सूता, बटन जैसे सामान थोक में खरीद लेती हैं जिससे उन्हें ज्यादा बचत होती है. रशीदा कहती हैं,

“आगे अलखैर से लोन लेकर अपने छोटे से मकान को बेहतर करने और बच्चों को अच्छे से पढ़ाने—लिखाने की योजना है.”



# बाजार के उथल-पुथल के बीच संवरती जिंदगी

## Beneficiary Story 07



### अमजद हुसैन

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
जमशेदपुर

अमजद हुसैन जमशेदपुर के जुगसलाई के रहने वाले हैं। आदित्यपुर के इमली चौक में उनकी फुटवियर दुकान है। करीब दस साल पुरानी इस दुकान का नाम उन्होंने अपनी बेटी के नाम पर नगमा फुटवियर रखा है। इस कारोबार के पहले वे खिलौने और बैग बेचने का व्यवसाय भी कर चुके हैं। पत्नी, तीन बेटे और एक बेटी का उनका भरा-पूरा परिवार है।

अमजद करीब पांच साल पहले अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के मेंबर बने। अलखैर के जमशेदपुर ऑफिस के शकील अमजद की ही बस्ती में रहते हैं और उनसे ही वह इस सोसाइटी से परिचित हुए। अलखैर ने जब उनके इलाके में काम शुरू किया तो अमजद और उनके आस-पास के कई दुकानदार अलखैर के सदस्य बनने वाले शुरुआती लोगों में थे। तब अलखैर के पदाधिकारियों ने आकर लोगों को इस सोसाइटी से जोड़ा था।

अल-खैर के सदस्य बनने के बाद के प्रारंभिक दिनों को याद करते हुए अमजद कहते हैं, “पहले हम लोगों ने डेली बचतखाते में पैसे जमा करना शुरू किया। इसमें मैं रोजाना पचास से सौ रुपये जमा करने लगा। इस खाते में लेन-देन अच्छा रहा तो फिर मुझे अलखैर से लोन भी मिलना शुरू हुआ। आज भी डेली बचतखाता चल रहा है।”

बचत खाते में अमजद कम-से-कम सौ रुपये रोजाना जमा करते हैं। ये पैसे अल-खैर के डेली कलेक्टर के जरिए जमा होते हैं। इसकी निकासी में अमजद को कोई दिक्कत नहीं होती। उन्हें जब पैसे की जरूरत होती है तब यह उन्हें तुरंत आसानी से मिल जाता है। अमजद घरेलू जरूरतों के लिए कभी इस बचत खाते के पैसे का इस्तेमाल नहीं करते हैं। हमेशा कारोबार के लिए ही इससे पैसे निकालते हैं। वह बताते हैं, “कभी माल लाने के लिए पैसा घट गया, तो बचत खाते से पैसे निकाल कर इसे दुकान के लिए इस्तेमाल कर लेते हैं।”

इंटरैस्ट फ्री लोन से कारोबार बढ़ा, घर आई समृद्धि

अमजद ने अलखैर से तीन बार लोन भी लिया है। हर बार उन्हें लोन आसानी से मिला और इससे कारोबार बढ़ा। एक बार उन्होंने अपने कारोबार के लिए पत्नी के नाम से भी लोन लिया है। पहला लोन उन्होंने 20 हजार रुपए का साल 2015 के अप्रैल महीने में लिया था, दूसरा भी 20 हजार का लिया और चौथा 50 हजार का। पहला और दूसरा लोन उन्होंने आठ महीने की तय समय पर लौटाया था। पिछला लोन, जिसे उन्होंने साल 2018 में लौटाया था, लौटाने में उन्हें थोड़ी परेशानी हुई क्योंकि नोटबंदी के बाद कारोबार बहुत प्रभावित हुआ और बाजार की हालत पस्त रही।

जब तक अमजद अपना पिछला लोन वापस कर रहे थे तब केवल लोन अकाउंट में पैसे जमा करते थे। कारोबार में मंदी के कारण वे अपने बचत खाते में पैसे जमा नहीं कर पा रहे थे। लोन वापस करते ही उन्होंने बचत खाते में पैसे जमा करना शुरू कर दिया।

अमजद ने हर बार अपने कारोबार के लिए ही लोन लिया है। इससे उनका कारोबार भी बढ़ा और घर में भी समृद्धि आई। वे कहते हैं, “लोन की पूँजी से दुकान में माल बढ़ा और फिर इससे कारोबार में बढ़ोतरी हुई। हर बार लोन से कारोबार में फायदा हुआ। मैंने इससे अपने लिए पूँजी भी बनाई। पहले लोन से मैंने पांच हजार की पूँजी खड़ी की थी। कारोबार बढ़ा तो अगली बार ज्यादा बड़ा लोन लिया। फिर आमदनी बढ़ी तो इसमें कुछ और पैसे जोड़कर मैंने अपना घर बनाया। साथ ही बच्चों की पढ़ाई, जरूरी इलाज में भी मदद मिलने लगी।”



त्यौहार के मौसम में अमजद को लोन की जरूरत पड़ती है और इस दौरान कारोबार में भी तेजी रहती है. जमशेदपुर शहर और इसके आस-पास आदिवासी आबादी अच्छी-खासी है. बातचीत के दौरान अमजद ने बताया कि आदिवासियों के पर्व-त्यौहार आने पर दुकान में रौनक बढ़ जाती है. बाकी समय कारोबार मोटा-मोटी चलता है.

आम तौर पर कारोबारी बड़े लोन की ख्वाहिश रखते हैं लेकिन अमजद का मामला थोड़ा अलग है. नोटबंदी और दूसरी वजहों से कारोबार में आई मंदी की वजह से अभी वे बड़ा लोन नहीं चाहते. वे कहते हैं, "बाजार सही था तो आगे बढ़ते गए लेकिन नोटबंदी के बाद बाजार थोड़ा टूट गया है. लोन लेंगे तो वापस करने का भी तो टेंशन रहेगा. और क्या पता बिजनेस बढ़ेगा या नहीं क्योंकि बाजार में कम-बेसी होते रहता है. वहीं लोन लेने के बाद चुकाने में फिर देरी होने से सोसाइटी के सामने क्रेडिट और खराब हो जाएगी और फिर कभी लोन नहीं ले पाऊँगा."

दरअसल अमजद को यह लगता है कि पिछला लोन चुकाने में देर होने से उनकी क्रेडिट (साख) खराब हो गई है और इसलिए अब उन्हें नया लोन नहीं मिलेगा. वे इस कारण भी नए लोन के लिए आवेदन देने में हिचकते हैं.

अलखैर की प्रक्रिया सरल और आसान

एक सरकारी बैंक में अमजद का करीब 15 साल पुराना खाता है. इस खाते में वे समय-समय पर पैसे जमा करते हैं और इसकी निकासी भी करते हैं ताकि

खाता चालू रहे. लेकिन उन्होंने बैंक से कभी लोन लेने की कोशिश नहीं की. इसकी वजह बताते हुए वे कहते हैं, "बैंक से लोन लेने का प्रोसेस बहुत लंबा है और इससे जुड़ी सभी बातों को हम जैसे लोग पूरा नहीं कर सकते. इस वजह से मैंने कभी बैंक से लोन लेने की कोशिश नहीं की." वहीं अलखैर की सरल और आसान लोन प्रक्रिया की बारे में उन्होंने बताया, "पैसे की जब भी जरूरत हुई तब-तब अल-खैर काम आया है. मैंने जब भी लोन के लिए अप्लाई किया तो हम जैसे लोगों के आवेदन अलखैर ने एक सप्ताह में अपनी बैठक कर स्वीकृत कर दिए. फिर बैंक चेक सिक्यूरिटी पर लोन मिल गया."

अमजद अल-खैर की आम सभा और अन्य मीटिंग्स में शामिल होते हैं हालांकि जमशेदपुर के मानगो में हुई अलखैर की पिछली मीटिंग में वे शामिल नहीं हो पाए. वे बताते हैं, "हमेशा मीटिंग की खबर टाइम पर मिल जाती है. और मेरे पास समय रहता है तो इनमें जरूर शिरकत करता हूँ. मैं अब तक इनमें दो बार शामिल हुआ और वहां जाकर बहुत अच्छा लगता है. वहां पर अपनी बात भी रखता हूँ. मीटिंग में कही बातों को समझता हूँ."

अल-खैर से जुड़ने के बाद अमजद को कारोबार के लिए पूँजी मिलने लगी, इससे उनकी दुकान और घर में बेहतरी आई. यह सब देखकर अमजद के कुछ दोस्त, रिश्तेदार और करीबी दुकानदार भी अल-खैर के मेंबर बने हैं और बतौर मेंबर इंटरैस्ट फ्री लोन लेकर और इसे समय पर वापस कर जिन्दगी बेहतर बना रहे ह

# फूलमती के जीवन की बगिया खिल उठी

Beneficiary Story 08



## फूलमती

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
लखनऊ (उत्तर प्रदेश)

घरेलू कामगार महिला फूलमती लखनऊ शहर के गोमती नगर इलाके में ओल्ड एमिटी कैम्पस के पीछे रहती हैं वह तीन घरों में काम कर जीवन बसर करती हैं फूलमती का असल नाम राणा है. पति की मौत के बाद बहराइच के उजीरगंज कस्बे की राणा अपने चार छोटे बच्चों के साथ अपना घर-गांव छोड़ कर लखनऊ पहुंचीं और समय के साथ उन्हें एक नया नाम फूलमती मिल गया. वक्त के साथ अब यही नाम उनका दस्तावेजी नाम भी बन गया. आधार से लेकर सोसाइटी का खाता भी अब इसी नाम से है. दिलचस्प यह भी कि उनके इस नाम के कारण लोग उन्हें पहली नजर में हिन्दू समझते हैं.

अपना गाँव-घर छोड़ कर लखनऊ आने वाली, यहां की झुग्गी-झोपड़ी में जिन्दगी बसर करने वाली फूलमती के पास आज लखनऊ में अपना एक छोटा सा घर है. फूलमती इस घर में अपने नाती-पोतों के साथ आज खुशहाल और इज्जत की जिंदगी जी रही हैं. वह इस खुशहाली के पीछे अल-खैर कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड से मिले छोटे-छोटे कर्ज का बड़ा योगदान मानती हैं.

सुबह चार बजे जागना और फिर एक घंटे में तैयार होकर काम पर निकल जाना. करीब सत्तर बरस की फूलमती देवी का तीन दशकों से रोज का यही रूटीन है. फूलमती बताती हैं कि उनके बच्चों को पता भी नहीं कि उनके पिता कब गुजरे. उनके पति मुबारक दिल्ली में मजदूरी करते थे, इसी

दौरान एक सड़क हादसे में उनकी मौत हो गई. इसके बाद वह बच्चों को लेकर लखनऊ आ गई. भूख-प्यास के बीच उन्होंने चार बच्चों को पाला. वह अपने गांव के उन लोगों के साथ लखनऊ आई थीं जो इस शहर में दिहाड़ी करते थे. शुरू में फूलमती अपने गाँव के ही मजदूरों के बर्तन धोने वगैरह का काम कर देतीं और बदले में उन्हें खाना मिलता. वह कहती हैं, "जो विपदा मैंने झेला वह बताना आसान नहीं है. झूठन धोती थी तो खाना मिलता था. धीरे-धीरे जान-पहचान होने पर एक घर में तीन सौ रुपये का काम मिल गया."

फूलमती पहले गोमती नगर के ही एक दूसरे इलाके में रिटायर्ड आईपीएस ऑफिसर एसएम नसीम के घर के पास झुग्गी झोपड़ी बांध कर रहती थीं. नसीम डीजीपी बैंक से सेवानिवृत्त हुए थे. वह नसीम के पास अपनी समस्याएं लेकर जाती थीं और उनसे जो बन पड़ता, मदद करते थे. इस बीच एसएम नसीम की सरपरस्ती में ही वहां अलखैर कोआपरेटिव सोसाइटी का काम शुरू हुआ और फिर उनके द्वारा प्रोत्साहित करने पर फूलमती करीब नौ साल पहले साल 26 फरवरी, 2011 को सोसाइटी की मेंबर बनीं. फूलमती के लिए अलखैर अब भी डीजीपी साहब का बैंक ही है और वह सोसाइटी को इसी नाम से जानती-बुलाती हैं.

अपना खाता खुलवाने के पीछे की सोच फूलमती इन शब्दों में बताती हैं "मुसीबत आने पर कोठी वाले (जहां वह घरेलू कामगार के रूप में काम करती हैं) इतनी जल्दी पैसे नहीं देते हैं भैया. वे महीना पूरे होने पर पैसा देते हैं. इमरजेंसी में पैसा मिलना मुश्किल होता है. तो मुश्किल घड़ी के लिए मैंने पैसा जमा करना शुरू किया."

फूलमती के मुताबिक खाता खुलवाने के बाद उन्हें आराम हो गया. खाता खुलने के बाद उन्होंने नियमित रूप से पैसा जमा करना शुरू किया और फिर जरूरत पड़ने पर आसानी से निकालने भी लगीं. अपने जमा पैसे निकालने में उन्हें कभी कोई परेशानी नहीं हुई. फूलमती ने बताया कि उनको अपने खाता संबंधी लेन-देन में सोसाइटी का पूरा सहयोग मिलता है.

शुरूआत में वह अपने बेटों से मिले दस-बीस रुपये रोजाना जमा करती थीं और ऐसा करने के पीछे उनका मकसद था कि जब उन्हें बेटों के रोजगार के लिए रिक्शा बगैरह खरीदने की



जरूरत पड़ेगी तो उनके हाथ में कुछ पैसे होंगे. अल-खैर में खाता खोलने के पहले पैसे की जरूरत पड़ने पर फूलमती अपने गांव के महाजनों से उंची सूद पर पैसे लेती थीं मगर लखनऊ में तो उन्हें ऊंची सूद पर कर्ज देने वाला भी कोई नहीं था.

तेरह बार लोन लिया और समय पर चुकाया

अल-खैर के गोमती नगर ऑफिस के मुताबिक फूलमती अब तक तेरह बार लोन ले चुकी हैं फूलमती ने कभी बीस हजार रुपये से ज्यादा का लोन नहीं लिया. फूलमती के मुताबिक उतना ही लोन लेना चाहिए जितनी लौटाने की औकात हो.

करीब तीन साल तक अपना खाता अच्छी से तरह से चलाने के बाद उन्होंने पहली बार अपने तीन बेटों में से एक को हाथ रिक्शा खरीदने में मदद करने के लिए दस हजार रुपये का लोन लिया. फूलमती के मुताबिक यह लोन उन्होंने करीब पांच महीने में चुका दिया. फूलमती ने हालांकि यह लोन बेटे को रोजगार का साधन मुहैया कराने के लिए लिया था मगर पूरा लोन उन्होंने अपने दम पर चुकाया. उनके मुताबिक न तो बेटे ने रिक्शा की कमाई से उन्हें कुछ दिया और न उन्होंने ही पैसे मांगे. फूलमती इसमें ही बहुत खुश रहीं कि अपना रिक्शा चलाकर उनका बेटा घर-बार चला रहा है.

आगे चलकर उन्होंने एक दूसरे बेटे को बैटरी चालित रिक्शा दिलाने के लिए कर्ज लिया. लोन के पैसे से उन्हें अपना घर बनाने में भी मदद मिली. इसके बाद उन्होंने छोटे बेटे की शादी और घर में बाथरूम बनाने के लिए भी लोन लिया.

लोन बढ़ने का टेंशन नहीं

लोन आवेदन से लोन मिलने तक में लगने वाले समय को लेकर फूलमती को कोई शिकायत नहीं है. उन्होंने बताया, “बहुत वक्त लगा तो कभी हफ्ते भर का समय लगा. कैश रहने पर आज मांगने पर कल भी लोन मिला है. कभी कोई दिक्कत नहीं आई.”

वह बताती हैं कि सोसाइटी से लोन लेने का एक फायदा यह भी है कि मजबूरी में किसी महीने लोन का किस्त जमा नहीं कर पाने पर परेशान नहीं किया जाता है. उन्होंने बताया, “अक्टूबर में बहुत बीमार थे तो एक रुपिया नहीं दे पाए. ठंडी भर ज्यादा काम नहीं कर पाते हैं, बीमार पड़ जाते हैं तो पैसा कैसे देंगे, बताओ. बैंक वाले बरदास्त करते हैं. इस महीने नहीं तो उस महीना चुकाते हैं. लोन बढ़ने का टेंशन नहीं रहता है.”

गांव में उनका बैंक खाता है जिसमें उनके विधवा पेंशन आदि का पैसा जमा होता है. लखनऊ में उन्होंने जन-धन योजना के तहत खाता खुलवाया है मगर उसमें जमा करने लायक पैसे बचत नहीं कर पाती हैं. उन्होंने कभी सरकारी बैंक से लोन लेने की कोशिश नहीं की है और न ही इसकी ख्वाहिश रखती हैं. वह कहती हैं, “गवर्नमेंट का कर्जा लेना गुनाह है. बैंक कर्जा देगा तो मकान के ही भरोसे देगा, ऐसे तो देगा नहीं. कर्ज नहीं चुका पाए तो मकान चला जाएगा. महाजन से ब्याज पर लेना ठीक है मगर बैंक का कर्जा नहीं.”

फूलमती की सफल कहानी से सोसाइटी का विस्तार

फूलमती के बाद उनकी बेटी सोनी और बड़े बेटे भी अलखैर के मेंबर बने हैं और वे भी अपनी जरूरतों के मुताबिक लोन लेते रहते हैं साथ ही उनके आस-पास के कुछ दूसरे लोग भी सोसाइटी से जुड़े उनके अच्छे तजुर्बे सुनकर मेंबर बने हैं.

लोन सर्विस चार्ज के बारे में फूलमती हैं, “छह महीने, साल





भर में लोन चुकाना पड़ता है तो उतना देने में क्या जाता है. सर्विस चार्ज कम कर दें तो मेहरबानी, नहीं भी कम हो तो कोई बात नहीं. वे इमदाद कर रहे हैं तो बदले में हम भी कुछ करें.”

उन्हें सोसाइटी की बैठक में जाने का हर बार आमंत्रण मिलता है, जाने का मन भी करता है मगर समय की कमी और दूरी के कारण कभी इन बैठकों में शामिल नहीं हो पाई हैं. फूलमती का कहना है कि वह कभी ऐसी बैठक में गई तो उनसे जो पूछा जाएगा उसका जवाब देंगी.

जब मैं उनके इलाके के दैनिक संग्राहक मंजेश से उनके रिश्ते, उनसे मिलने वाली सेवा के बारे में पूछा तो उन्होंने पहले तो मजाकिया लहजे में कहा कि मंजेश उनके साथ कोई चार सौ बीसी नहीं करते हैं. फिर थोड़ा संजीदा होकर बताया कि लोन की जरूरत बताने पर मंजेश उन्हें बैंक ले जाने से लेकर लोन दिलाने तक पूरी जिम्मेवारी को बखूबी अंजाम देते हैं.

फूलमती लोन का किस्त रोजाना नहीं बल्कि महीना पूरा होने पर चुकाती हैं क्योंकि उन्हें अपने काम के पैसे महीने

पूरे होने पर ही मिलते हैं. अल-खैर के गोमती नगर ऑफिस के मुताबिक उनके काम की प्रकृति को देखते हुए उनके लिए और कुछ दूसरों के लिए भी रोज की जगह हर महीने किस्त चुकाने का प्रावधान किया गया है.

करीब पांच महीने पहले पिछला बीस हजार रुपए का कर्ज मिलाकर उन्होंने अपने गांव में एक बिस्वा जमीन करीब ढाई लाख रुपये में खरीदी है. इस कर्ज के किस्त का वह अभी भुगतान कर रही हैं. हालांकि यह जमीन खरीदने के लिए उनके बेटों ने भी पैसे दिए हैं. इस जमीन की रजिस्ट्री फूलमती के नाम से हुई है.

और इस तरह अल-खैर की मदद से कभी झुग्गी-झोपड़ी में रहने वाली फूलमती के पास अब न केवल लखनऊ में अपने सर पर छत है बल्कि गाँव में उनके पास जमीन भी है.

# बदले हालात से जूझ रही नजमा के दौसले बुलंद

Beneficiary Story 09



## नजमा खातून

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
लखनऊ (उत्तर प्रदेश)

देश में महानगरों से छोटे शहरों तक में यातायात सुगम बनाने और ट्रैफिक जाम से निजात दिलाने के लिए नए-नए फ्लाई-ओवर बनाने का काम तेजी से चल रहा है. सबसे अधिक आबादी वाले सूबे उत्तर प्रदेश की राजधानी लखनऊ भी ऐसा ही एक शहर है. पुराने लखनऊ के नखास इलाके में एक ऐसा ही निर्माण कार्य जोरों पर है. मगर जहाँ एक ओर ऐसे निर्माण आज लखनऊ की जरूरत हैं तो दूसरी ओर यह कुछ लोगों के लिए परेशानी का सबब भी बन रहे हैं.

इस निर्माण कार्य से परेशान होने वालों में 65 साल की नजमा खातून भी हैं जो अपने पति लाल मोहम्मद के साथ नखास इलाके में सड़क किनारे सब्जी का ठेला लगाती हैं. नजमा खुद सब्जी बेचती हैं जबकि उनके पति इस काम में उनकी मदद करते हैं. बेटे, बहू और तीन पोते-पोतियों का उनका भरा-पूरा परिवार है.

फ्लाईओवर निर्माण के चलते अतिक्रमण हटाने के नाम पर नगर निगम नजमा जैसों को सड़क के किनारे दुकान लगाने से या तो रोकती है या फिर दूसरी जगह दुकान लगाने को कहती है. ऐसे में नजमा को अपना ठेला वर्षों से तय जगह के बजाए दूसरी जगहों पर लगाना पड़ता है. इससे हाल के महीनों में उनका कारोबार प्रभावित हुआ है. नजमा बताती हैं, "बहुत फर्क पड़ गया. ग्राहक आने कम हो गए हैं. नई जगह पर

दुकान लगाने पर जान-पहचान वाले खास ग्राहक ही आते हैं. दूसरों को जहां से सुविधा होती है वहां से ले लेते हैं."

जनवरी, 2019 में जब मैं नजमा से मिला था तो वह बीते करीब तीन हफ्ते से अतिक्रमण-विरोधी अभियान की मार झेल रही थीं. ऐसा उनके साथ पहले भी कई बार हो चुका था.

नजमा अल-खैर कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड की मेंबर हैं. लखनऊ में इसके दो ब्रांच हैं. सोसाइटी की नखास ब्रांच ने जब अपनी गतिविधि शुरू की तो डेली कलेक्टर कुरैशा के समझाने पर नजमा सोसाइटी की मेंबर बन गईं. मेंबर बने उन्हें चार साल हो गए हैं. सोसाइटी में इनका बचत खाता है और वह समय-समय पर इससे लोन भी लेती हैं.

कोशिशें रंग नहीं लाईं

नजमा ने सब्जी कारोबार के लिए 20 हजार रुपये का पहला लोन लिया था. इस पूँजी से वह सब्जी की थोक खरीद करने लगीं. थोक खरीद के कारण उन्हें पहले के मुकाबले सस्ता माल मिलने लगा और उनकी आमदनी और बचत दोनों बढ़ गईं. इस बीच उन्होंने तीस-तीस हजार का दो बार कर्ज लिया और समय पर चुकाया भी.

इस प्रकार सोसाइटी के छोटे-छोटे कर्ज से नजमा का कारोबार बढ़ने लगा और उन्होंने बड़े लोन के बारे में सोचा. अल-खैर ने भी नजमा के कर्ज वापसी के पिछले बेहतर रिकॉर्ड को देखते हुए जनवरी, 2017 में एक लाख लोन की मंजूरी दी.

नजमा ने लोन के पैसे से ठेले की जगह सब्जी की दुकान खोल ली. दुकान में 50 हजार रुपये निवेश किए, मगर दुकान चल नहीं पाई. नजमा बताती हैं, "वहाँ बगल में मुर्गे की दुकान होने से बदनू आती थी तो सब्जी दुकान पर कोई ग्राहक रुकता ही नहीं था. मेरी सब्जियां खराब होने लगी. दुकान नहीं चली तो सारा कारोबार चौपट हो गया. पचास हजार रुपये पानी में चले गए."

बाद में उन्होंने बगल के कैम्पल रोड में परचूरन और मसाले की दुकान खोली. इस दुकान का किराया दो हजार था. यह दुकान भी नहीं चल पाई. नजमा की सोच यह थी कि वह पुरानी जगह पर अपना ठेला लगाती रहेंगी और नई



दुकान वह अपने बेटे को रोजगार के लिए दे देंगी, मगर उनकी यह कोशिश सफल नहीं हो पाई. वह बुझी हुई आवाज में कहती हैं, “बेटा दुकान नहीं चला पाया. हम बैठते तो शायद चल जाता. हमारी दो ही टांगे हैं, कहां-कहां पसारे. यहां ठेला देखें या फिर वहां दुकान. अभी हम ठेला ही देखते हैं. इसी से घर का खर्च निकल रहा है और लोन चुका रहे हैं. कारोबार में बरकत नहीं हुई, पैसा कहां से अदा करते.”

घाटे से उबरने के लिए नहीं मिली मदद

एक लाख रुपये के लोन के आधे पैसे डूब जाने पर नजमा ने फिर अलखैर से लोन मांगा ताकि कारोबार को फिर पटरी पर लाया जाए, मगर उन्हें लोन नहीं मिला. वह कहती हैं, “डेली कलेक्टर कुरैशा से कई बार पांच-दस हजार रुपये का कर्ज मांगा मगर उन्होंने इनकार कर दिया और कहा कि आप लोन चुकाने में देर करती हैं. हमारे बार-बार की गुजारिश के बाद भी उन्होंने इंकार किया तो मैंने लोन मांगना ही छोड़ दिया”. इसके बावजूद नजमा कुरैशा के काम करने के तरीके से बहुत खुश हैं. वह नजमा को बहुत ईमानदार औरत बताते हुए कहती हैं, “हमारी कोई बेटी नहीं है, कुरैशा को हम बेटी की तरह मानते हैं.”

नजमा अच्छी तरह से समझती हैं कि लोन चुकाने में देरी से सोसाइटी को दिक्कत होती है. मगर वह अपनी पूंजी डूबने और अलखैर से कोई नया कर्ज नहीं मिल पाने के दर्द को छुपा भी नहीं पाती हैं, “क्या करें, मजबूर औरत हूं, मर्दों की तरह ठेला लेकर मोहल्ले-मोहल्ले घूम तो नहीं पाऊंगी. अगर हाथ में पैसा हो तो कारोबार को आगे बढ़ाऊँ और बचत कर सकूँ.”

नजमा का सरकारी बैंक में भी एक खाता है. यह खाता सोसाइटी के खाते से भी दो साल पहले खुलवाया गया था. मगर उन्होंने इस बैंक खाते पर कभी लोन लेने का प्रयास नहीं किया. बैंक से कर्ज लेने की कोशिश क्यों नहीं की, इस पर वह कहती हैं, “एक लोन अभी अदा नहीं कर पाए हैं तो दूसरा कैसे ले लें. सोसाइटी का एक-एक पाई जब तक चुका नहीं देंगे बैंक से कर्ज नहीं लेंगे”. आगे वह दार्शनिक अंदाज में कहती हैं, “साथ ही हमारा दिल भी गवाही नहीं देता. जहां दिल लगा होता है इंसान वहीं जाता है. हम बैंक में पैसे तो जमा कर आते हैं मगर लोन के बारे में कभी सोचा नहीं. सोसाइटी से ही जरूरतें पूरी होने लगी थीं तो बैंक की तरफ कभी ध्यान नहीं दिया.”

नजमा के मुताबिक उन्हें लोन लेने के लिए अलखैर दफ्तर के चक्कर काटने पड़े हैं. चक्कर से कारोबार



के लिए समय नहीं मिल पाता. आगे ये चक्कर नहीं लगाने पड़ें तो अच्छा रहेगा.

नजमा ने अपनी एक पोती का भी अलखैर में बचत खाता खुलवाया है. अभी वह आर्थिक परेशानियों का सामना कर रही हैं इसलिए अपने और पोती के खाते में रोज दस-दस रुपये ही जमा कर पाती हैं. पहले मौके-बेमौके ज्यादा रकम भी जमा कर देती थीं. नजमा सोचती हैं कि समय के साथ उनकी पोती जब सयानी हो जाएगी और खाते में जमा रकम भविष्य में काम आएगी.

पुराने अच्छे दिन लौटने का इंतजार

इन परेशानियों के बीच राहत भरी एक बात यह दिखी कि अलखैर का कर्ज चुकाने या कारोबार के लिए पैसों का इंतजाम करने के लिए अब तक वह सूदखोर महाजनों की गिरफ्त में नहीं आई हैं. वह दोहराती हैं, “हरेक से हिम्मत नहीं पड़ती है बात करने की. एक लोन अदा कर लेंगे तभी दूसरी के बारे में सोचेंगे.”

अभी नजमा के इलाके में निर्माण कार्य चल रहा है और कुछ महीनों तक चलेगा. उन्हें लगता है कि निर्माण कार्य पूरा होने तक वह पहले की तरह किसी एक जगह पर अपने ठेले को जमा नहीं पाएंगी. इस चुनौतीपूर्ण हालात के कारण भी वह अपने कारोबार में कर्ज लेकर पूंजी लगाने के जोखिम से बच रही हैं और इसी कारण उनकी आमदनी पहले के स्तर पर नहीं पहुंच पा रही है.

हालांकि नजमा को भरोसा है कि कुछ महीनों बाद उनके ठेले के लिए पहले की तरह कोई जगह तय हो जाएगी और तब अपना पुराना कर्ज भी चुका देंगी और फिर इसके बाद नया लोन लेकर अपना कारोबार बढ़ाएंगी.

# गोमती किनारे 'दूध की गंगा' बहाते गुरुसहाय मौर्य

## Beneficiary Story 10



### गुरुसहाय मौर्य

अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
लखनऊ (उत्तर प्रदेश)

भारत में करोड़ों लोग बेहतर जिन्दगी की तलाश में गाँव से शहर आते हैं लेकिन गुरुसहाय मौर्य जैसी जिन्दगी बहुत कम लोगों को हासिल हो पाती है. गुरुसहाय मौर्य बड़े शहर में आकर सफल होने वाले लोगों में एक हैं. उनकी इस सफलता की नींव तैयार करने में अल-खैर कोआपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड का अहम योगदान है.

लखनऊ में रहने वाले गुरुसहाय मौर्य मूलतः रायबरेली जिले के गुमावा गांव के रहने वाले हैं. उन्होंने आठवीं तक पढ़ाई की है. इस सदी की शुरुआत में वे अपनी शादी के छह महीने बाद रोजगार के लिए लखनऊ आ गए थे. वे कहते हैं, "कमाने-खाने लखनऊ आए थे. कमाने-खाने के लिए पूरी दुनिया शहर निकलती है."

उत्तर प्रदेश की राजधानी आकर सबसे पहले उन्होंने माली का काम किया. फिर करीब दस साल पहले दूध के कारोबार के लिए मवेशी पालना शुरू किया. शुरुआत उन्होंने 2-3 गायों से की. आज गुरुसहाय के पास गाय-भैंस मिलाकर बीस से अधिक जानवर हैं. और उनके कारोबार के इस विस्तार में अल-खैर से समय-समय पर मिलने वाले इंटरैस्ट फ्री लोन की बड़ी भूमिका रही है.

अभी गुरुसहाय लखनऊ के गोमती नगर इलाके में रेलवे

ट्रैक के बगल में कच्चा मकान बना कर रहते हैं. साथ ही वे रेलवे की जमीन पर ही दूध के कारोबार के लिए मवेशी पालते हैं. पत्नी, चार बेटी और एक बेटे का उनका भरा-पूरा परिवार है. उनकी एक लड़की की शादी हो गई है. सभी बच्चों का जन्म इसी शहर में हुआ.

कई गुना बढ़ा दूध का कारोबार

गुरुसहाय की रिहाइश के पास ही रिटायर्ड आईपीएस ऑफिसर एसएम नसीम का मकान है. उनका परिचय एसएम नसीम से था. लखनऊ में अलखैर का पहला कार्यालय जब नसीम के घर पर खुला तो नसीम ने गुरुसहाय को इस क्रेडिट सोसाइटी का मेंबर बनने के लिए प्रेरित किया. गुरुसहाय याद करते हैं, "अलखैर का ऑफिस जब नसीम साहब के यहाँ था तो उन्होंने मुझे सोसाइटी का मेंबर बन कर रोजाना 20 रुपये जमा करने को कहा. मुझे भरोसा दिलाया कि अगर तुम्हारे पैसे किसी कारण डूब गए तो मैं तुम्हें पैसे वापस दूंगा."

गुरुसहाय ने आगे बताया, "दो-ढाई महीने तक मैंने पैसे जमा किए. फिर मुझे जरूरत थी तो अलखैर से मुझे लोन मिला. यह लोन 5 हजार रुपयों का था. इस पैसे से मैंने एक और गाय खरीदी. यह लोन मैंने आसानी से चुका दिया. मैंने ऑफिस को कोई कंप्लेन का मौका नहीं दिया."

गुरुसहाय मौर्य ने अल-खैर के अपने बचत खाते में साल 2011 के सितंबर से पैसे जमा करना शुरू किया और सोसाइटी से पहला लोन भी इन्होंने इसी साल लिया था. पहले अकाउंट में वे रोजाना 20 रुपया जमा करते थे जो धीरे-धीरे बढ़ता चला गया. वे अब तक अल-खैर से एक दर्जन से अधिक बार लोन ले चुके हैं और समय से अदायगी भी की है.

अल-खैर के लोन से गुरुसहाय का दूध का कारोबार कई गुना बढ़ा है. अपनी कामयाबी के सफर के बारे में गुरुसहाय बताते हैं, "पहले मेरे पास बस दो गाएँ थी. लोन के पैसे से पहले गायों की संख्या बढ़ाई. फिर 4-5 भैंस खरीदे. आज मेरे पास गाय-भैंस दोनों मिलकर बीस से अधिक जानवर हैं. पहले मैं 10 लीटर दूध बेचा करता था, धीरे-धीरे यह बढ़कर रोजाना 50 लीटर हो गया. इस तरह काम बढ़ा, कमाई बढ़ी. इस कमाई से

लड़की की शादी से लेकर जमीन खरीदने तक में बहुत मदद मिली।”

मवेशियों को गुरसहाय और उनका परिवार खुद मिलजुल कर पालता है. इस काम के लिए उन्होंने कोई सहायक नहीं रखा है. गुरसहाय की पत्नी दूध दुहना भी जानती हैं. कहीं जाना हो तो गुरसहाय अपने मवेशियों की जिम्मेवारी अपने भाई को सौंप कर जाते हैं.

गुरसहाय सुबह 5 बजे ही जग जाते हैं और जागते ही शुरू हो जाने वाले मवेशी पालन से जुड़े काम निपटाने में 11-12 बजे तक का समय लग जाता है. उनकी जिम्मेदारी की दूसरी शिफ्ट शाम 4 बजे के आस-पास शुरू होती है. वे घर-घर जाकर भी अपने नियमित और पुराने ग्राहकों को दूध पहुंचाते हैं.

बेटी की शादी में हुई सहूलत

साल 2018 में उन्होंने अपनी बेटी की शादी के लिए भी अल-खैर से कुल मिलाकर एक लाख का लोन लिया था. तब उन्होंने अपने और अपनी पत्नी दोनों के नाम से 50-50 हजार का लोन लिया था जिसे उन्होंने वापस कर दिया है.

अल-खैर से लोन लेना गुरसहाय को न सिर्फ सस्ता पड़ता है बल्कि अल-खैर के साथ कारोबार करना उन्हें अच्छा भी लगता है. इसके बारे में विस्तार से बताते हुए वे कहते हैं, “मैंने जरूरत पड़ने पर अल-खैर से ही हर बार लोन लेना शुरू किया. मैंने बिटिया की शादी की तो एक लाख रुपये अल-खैर से ले आया. हमारे और अल-खैर के अलावे किसी तीसरे ने इसके बारे में जाना तक नहीं. और एक साल में धीरे-धीरे लोन और सर्विस चार्ज कब चुका दिया पता भी नहीं चला. शहर में किसी से एक लाख मांगो तो कोई देगा नहीं. और कोई दे भी दिया तो 10

परसेंट से कम सूद नहीं लेगा. वहीं 10 लोगों से 10-10 हजार मांगने पर 10 लोग पैसे मांगने दरवाजे पर आएंगे.”

मुलाकात के वक्त वे अपने 50 हजार रुपए का करीब तीन माह पुराना लोन चुका रहे थे. करीब तीन महीने पहले उन्होंने अपनी बचत में अल-खैर से लिए गए इसी पचास हजार रुपए का कर्ज मिलाकर एक हजार स्क्वायर फीट की जमीन करीब साढ़े सात लाख रुपये में खरीदी है. गुरसहाय अभी जहाँ रहते हैं वहाँ से यह जमीन करीब 5 किलोमीटर दूर है. उन्होंने गांव में भी अपना घर बना लिया है. घर के लिए टीवी, फ्रिज जैसी चीजें खरीदने के लिए उन्होंने कभी लोन नहीं लिया. अल-खैर के जरिए होने वाली बचत और लोन से जब समृद्धि आई तो उन्होंने घर में जरूरत और साज-सज्जा से जुड़े कई सामान खरीदे हैं. साथ ही एक मोटरसाइकिल भी खरीदी है.

“कम हो सर्विस-चार्ज”

अलखैर में गुरसहाय अमानत और रेकरिंग डिपाजिट खाता, दोनों में बचत के पैसे जमा करते हैं. इन खातों में एक लाख से अधिक तक की रकम समय-समय पर जमा रहती है जिसे वे बिना किसी परेशानी के जरूरत पड़ने पर निकाल लेते हैं. अल-खैर के लोन के बारे में गुरसहाय कहते हैं, “आसान ये लगता है कि हमको चिरौरी नहीं करनी पड़ती और हमारा काम हो जाता है. जब जरूरत पड़ती है तब मिल जाता है. सुना है कि बैंक और दूसरी जगह बहुत कागजी काम करना पड़ता है, अल-खैर में इतनी लिखा-पढ़ी नहीं करनी पड़ती.” लोन आवेदन प्रक्रिया से संबंधित उनका सुझाव है कि लोन जल्दी मिले, यह आवेदन देने के दो-तीन में मिल जाए और इसकी वापसी के लिए ज्यादा समय मिले.



आज के दिन गुरुसहाय का किसी सरकारी या निजी बैंक में कोई खाता नहीं है। उन्होंने बताया, “एक बैंक खाता सिर्फ गुरुसहाय के नाम से था जिसे मैंने बंद करवा दिया। अब जल्दी ही गुरुसहाय मौर्य के नाम से नया खाता खुलवाऊंगा.” गुरुसहाय ने कभी किसी महाजन से सूद पर पैसे नहीं लिए और न ही उन्हें बैंक से लोन लेने का उनका कोई अनुभव है। वे कहते हैं, “पहले मेरे पास न अपना प्लाट था और न ही कुछ और। तो ऐसे में बैंक मुझे कैसे लोन देते.” अल-खैर के लोन पर ब्याज तो नहीं चुकाना पड़ता लेकिन सर्विस चार्ज लगता है। बैंक और अन्य सस्थाएं लोन पर जिस दर से ब्याज लेती हैं उसके मुकाबले अल-खैर का सर्विस-चार्ज बहुत कम है लेकिन गुरुसहाय चाहते हैं कि यह और कम हो।

अल-खैर के ‘गारंटर’ बने गुरुसहाय

गुरुसहाय के कुछ परिचित करीब से यह देख रहे थे कि वे अल-खैर के जरिए सफलतापूर्वक बचत कर रहे हैं, लोन लेकर आगे बढ़ रहे हैं लेकिन अल-खैर में उनका यकीन पैदा नहीं हो रहा था। वे पूछते थे, “किस आधार पर पैसे जमा करते हो। कहीं ये भाग तो नहीं जाएंगे.” ऐसा कहने वालों का गुरुसहाय यकीन बढ़ाते थे। पुरानी बातें याद करते हुए वे कहते हैं, “ऐसे लोगों से मैं कहता था कि हमारा विश्वास करो, अगर अल-खैर वाले भाग जायेंगे तो आपके पैसे मैं दे दूंगा।” ऐसा ही कुछ कभी आईपीएस नसीम ने उनसे कहा था। और समय के साथ अल-खैर में गुरुसहाय का इतना पुख्ता भरोसा पैदा हो गया कि वे अल-खैर के

‘गारंटर’ भी बन गए हैं। कई लोग गुरुसहाय के जरिए अल-खैर से जुड़े हैं।

गुरुसहाय ने बताया कि हाल में दो लोगों का खाता अल-खैर में खुलवाया है। उन्होंने अब तक 20 से अधिक लोगों को अल-खैर का मंबर बनाया है। वे कहते हैं, “ये सारे छोटे-छोटे रोजगार करने वाले लोग हैं। रोज कमाने-खाने वाले हैं। लखनऊ के अलग-अलग इलाके के हैं। कोई सितापुर तो कोई और कहीं का है। हम लोग इकट्ठा बैठते थे तो परिचय हुआ और फिर हमने उन्हें अल-खैर के बारे में बताया.”

गुरुसहाय के मुताबिक सोसाइटी की हर छोटी-बड़ी मीटिंग्स के लिए उन्हें हमेशा बुलावा आता है लेकिन अपना काम छोड़ कर इन बैठकों में जाने का कभी उन्हें समय नहीं मिला। उनका कहना है कि मीटिंग्स में कभी गए तो वे अल-खैर से मिली सहूलत के बारे में बताएँगे और ये बताएँगे कि उन्हें क्या-क्या अच्छा लगा।

आखिर में गुरुसहाय ने कहा कि जब तक मुमकिन होगा वे रेलवे की जमीन पर ही रहेंगे क्योंकि यहाँ से उनका कारोबार चलता है और नयी जगह पर जानवर रखने के लिए पर्याप्त जगह भी नहीं है। वैसे गुरुसहाय की योजना दो-तीन महीने के बाद खरीदी हुई जमीन पर घर बनाना शुरू करने की है जिसके लिए वे अल-खैर से 50 हजार से एक लाख रुपए लोन लेना चाहते हैं। एक मामले में उनकी समझ बहुत साफ है कि एक लोन चुकाने के बाद ही दूसरा लेना चाहिए।



# एक से तीन दुकान के मालिक बने अब्दुल

## Beneficiary Story 11



### अब्दुल वाजिद पाशा

खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
सदासिवपेट (तेलंगाना)

तेलंगाना के सदासिवपेट में खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड ने करीब पांच साल पहले काम करना शुरू किया था. सदासिवपेट में जब खिदमत ने अपना काम शुरू किया तब उसके मेंबर बनने वाले तीसरे शख्स अब्दुल वाजिद पाशा थे.

सदासिवपेट के मुख्य बाजार में अब्दुल की चॉइस इलेक्ट्रिकल एंड इलेक्ट्रॉनिक्स नाम की दुकान है. 36 साल के अब्दुल वाजिद ने साल 2000 में मैट्रिक की परीक्षा पास की. आगे उन्होंने इंटरमीडिएट तक पढाई तो की मगर इसकी परीक्षा की बाधा पार नहीं कर पाए.

पढाई के दौरान 1999 में ही उन्होंने इलेक्ट्रॉनिक सामानों, खास कर टेलीविजन सेट मरम्मत का काम सीखना शुरू किया. समय के साथ उन्होंने दूसरे इलेक्ट्रॉनिक्स सामानों के साथ-साथ इलेक्ट्रिकल सामानों की मरम्मत का हुनर भी हासिल कर लिया और ऐसे सामानों की छोटे पैमाने पर बिक्री भी शुरू की. अब्दुल कहते हैं, "जब मैंने काम शुरू किया था तो वित्तीय दिक्कतों से मुझे आगे बढ़ने का मौका नहीं मिल रहा था. मगर खिदमत बैंक से मुझे मदद मिलनी शुरू हुई तो जो पैसा सूद पर बाहर चला जाता था वो रुक गया. इससे मुझे आगे बढ़ने का मौका मिला."

ख्वाहिशें हुई पूरी

मेंबर बनने के बाद खिदमत के बचत खाते में पैसे जमा करते ही एक तरह से अब्दुल को वित्तीय मदद मिलनी शुरू हो गई. उन्होंने बचत खाते के पैसों का अपने कारोबार के लिए इस्तेमाल करना शुरू कर दिया.

खिदमत से अब्दुल को जानकारी मिली कि यहां से लोन मिल सकता है. इसके बाद खुद लोन के लिए संपर्क किया और उन्हें पहला लोन तीस हजार रुपए का मिला. हालांकि यह लोन अब्दुल को तीन महीने में चुकाना था मगर उन्होंने इसे एक से सवा महीने में ही वापस कर दिया. इसके बाद उन्होंने पचास हजार रुपए का दूसरा लोन लिया.

अब्दुल ने पहले कर्ज का पैसा इलेक्ट्रिकल सामानों के कारोबार पर लगाया. धीरे-धीरे उनका कारोबार बढ़ता गया. अब तक अब्दुल करीब पंद्रह बार लोन ले चुके हैं और एक को छोड़ हर बार इसकी राशि अपने कारोबार में लगाई है. सिर्फ एक बार इस राशि से घर के लिए सोना खरीदा था.

खिदमत के लोन से अब्दुल का कारोबार कुछ इस कदर बढ़ा कि पहले इलेक्ट्रॉनिक्स सामानों की उनकी एक दुकान थी, और अब पुरानी दुकान के ठीक बगल में उन्होंने इलेक्ट्रिकल सामानों की एक नई दुकान भी कर ली है. साथ ही, एक लाख रुपए के पिछले लोन से दुकान के पीछे शेड डालकर कूलर का कारोबार शुरू किया है. यहां वह कूलर असेम्बल कर तैयार करते हैं. फिलहाल उन्होंने 100 कूलर के सामान मंगवा रखे हैं.

अब्दुल का पत्नी और दो बच्चों का छोटा परिवार है. उनके पिता ड्राइवर थे. वह बताते हैं, "मेरी तो वाकई तरक्की हुई है. घर में कुछ भी खर्च आ जाता है तो फिक्र नहीं रहती. बच्चों की ख्वाहिशें पूरी करने के लिए सोचना नहीं पड़ता. बीते दिनों बच्चों ने वंडर वर्ल्ड जाने की जिद की तो मैं तुरंत तैयार हो गया."

अब्दुल ने बताया कि खिदमत से पहले जब वे प्राइवेट फाइनेंसर से लोन लेते थे तो ऐसे लोन पर ब्याज बहुत ज्यादा चुकाना पड़ता था. एक लाख रुपए लोन पर ब्याज के दस हजार रुपए कर्ज देने के पहले ही काट

लिए जाते थे. इस तरह उनकी पूरी कमाई फाइनेंसर ले लेते थे. वह कहते हैं, “पहले एक लाख रुपए के लोन पर कम-से-कम दस हजार रुपये ब्याज के रूप में बाहर चला जाता था. इससे कोई फायदा नहीं होता था मगर ये पैसे अब बच जाते हैं. मेरे बीबी-बच्चे सब खुश हैं. इन बचे पैसों से मैं चौरिटी के काम में भी शामिल हो जाता हूँ.” अब्दुल अपनी बात जारी रखते हैं, “मेरी कमाई में बरकत आ रही है. अब मुझे सूद नहीं देना पड़ता है. पहले अपनी मेहनत पूरी बेकार चली जाती थी. अब मुझे मेरे पैसे और मेहनत का रिटर्न मिल रहा है, माल जमा हो रहा है, दुकान में पहले के मुकाबले पांच गुनी ज्यादा चीजें रहती हैं.”

**बैंक लोन – परेशानी का सौदा**

अब्दुल के मुताबिक उन्होंने एक सरकारी बैंक से अपनी दुकान के नाम पर जो बिजनेस लोन लिया, उस पर बहुत सूद देना पड़ा. अब्दुल कहते हैं, “बैंक ने जब लोन दिया तो प्रति सौ रुपये के लोन पर एक रुपया मासिक ब्याज की बात कही थी मगर मेरे हिसाब से यह तीन रुपये पड़ रहा था. दिन बढ़ने के साथ-साथ चार्ज बढ़ रहे थे.”

बैंक लोन चुकाने से जुड़ी परेशानियों के बारे में अब्दुल बताते हैं, “लोन चुकाने के लिए हर महीने के शुरु में बैंक जाने के लिए मुझे वक्त नहीं मिलता था. तारीख आगे-पीछे हो जाने से मुझे दिक्कत होती थी.”

लेकिन खिदमत का लोन चुकाने के बारे में अब्दुल कहते हैं, “खिदमत के बंदे आते हैं. कारोबार के बारे में सबकुछ जानकर पैसे कलेक्ट करते हैं. ऐसे में लोन आसानी से चुकता होता रहता है.”

उन्होंने आगे कहा, “यह सही है कि बैंक कर्ज वापसी के लिए दो से ढाई साल का समय देता है लेकिन इस लंबे समय के एवज में बहुत सूद चुकाना पड़ता है. खिदमत का लोन तीन माह में चुकाना पड़ता है और समय पर कर्ज चुका देने से फिर से लोन लेने का मौका मिल जाता है. हकीकत में, खिदमत से बिना सूद का लोन लंबे समय तक के लिए मिल जाता है.”

दूसरी ओर, अब्दुल का तर्जुबा यह भी रहा है कि लंबी कागजी प्रक्रियाओं के बाद भी सरकारी बैंक लोन देने में देर करते हैं जबकि खिदमत में ऐसा नहीं है. उन्होंने बताया, “बैंक से लोन लेने के लिए दो सिक्योरिटी चाहिए. एक गवर्नेन्ट और एक एमआरएफ



एम्प्लॉई सिक्योरिटी चाहिए. इसके बाद वे जीएसटी बिल और आईटी रिटर्न मांगते हैं. ये सब देने के बाद भी वे लोन देने में समय लगाते हैं. कभी मार्च क्लोजिंग तो कभी दूसरी वजहों से टालते हैं. मगर खिदमत में करंट एकाउंट चेक और खिदमत मेंबर सिक्योरिटी देकर आसानी से लोन मिल जाता है.”

बैंक की ऊंची ब्याज दर और लंबी कागजी प्रक्रियाओं से अब्दुल इतने ऊब चुके हैं कि अब उन्होंने तय कर लिया है कि बैंक से लोन नहीं लेंगे, मगर बैंक है कि उन्हें छोड़ने को तैयार नहीं. जैसा कि अब्दुल बताते हैं, “लोन चुकाने के बाद तीन माह से क्लीयरेंस सर्टिफिकेट के लिए बैंक की दौड़ लगा रहा हूँ, मगर वे सर्टिफिकेट नहीं दे रहे हैं. वे फिर से लोन देने के ऑफर के साथ सर्टिफिकेट रोके हुए हैं. वह मुद्रा लोन का भी प्रस्ताव दे रहे हैं. उन्हें लगता है कि क्लीयरेंस सर्टिफिकेट देने के बाद ग्राहक बैंक से दूर चला जाएगा.”

उन्होंने आगे कहा, “बैंक में मैं एयर कूलर वगैरह भाड़े पर देता हूँ, मेरी उनसे जान-पहचान बहुत अच्छी है. वे मुद्रा लोन और दूसरे तरह के कर्ज देने को तैयार हैं लेकिन मैं कहता हूँ कि मुझे बैंक से लोन लेना ही नहीं है. इसकी वजह एक ही है कि ब्याज के नाम पर वे मुझे लूट ले रहे हैं. मेरी पूरी कमाई ब्याज अदायगी में चली जाती है.”

अब्दुल बताते हैं, “खिदमत के लोन से मेरा कॉन्फिडेंस इतना बढ़ गया है कि मैं अब बैंक से कहता हूँ कि मुझे आपका लोन नहीं चाहिए. खिदमत ने मुझे हिम्मत दी है, सूद से पीछा छूट गया. अब समय से पहले लोन चुकाते हुए मैं पहले से ज्यादा बचत कर पा रहा हूँ.”

**खिदमत की कार्य अवधि ज्यादा मुफीद**

अब्दुल की राय भी कोऑपरेटिव सोसाइटी में पैसे



जमा करने वाले उन दूसरे हजारों मेंबर्स की तरह ही है कि वह बचत या समय पर लोन वापस इसलिए कर पाते हैं क्योंकि कोऑपरेटिव के कर्मचारी रोजाना आकर पैसे कलेक्ट करते हैं.

बैंक जाकर खुद से पैसा जमा करने की परेशानियों को अब्दुल इन शब्दों में बयान करते हैं, "कुछ काम आ गया, ग्राहक आ गए तो मैं बैंक जाकर पैसे जमा नहीं कर सकता. काम पेंडिंग हो जाता है, भूल हो जाती है. ऐसे में हमारे लिए बचत करना बहुत मुश्किल हो जाता था लेकिन खिदमत वाले आते हैं तो हम दबाव में आकर बचत वाले पैसे निकाल के रख देते हैं. तय समय से पहले लोन वापस करने से खिदमत लोन सर्विस चार्ज भी कम कर देता है. इससे भी थोड़ी बचत हो जाती है."

लोन वापसी की अवधि और लोन सर्विस चार्ज के बारे में अब्दुल कहते हैं, "मेरे कारोबार के लिए लोन वापसी के लिए 90 दिनों का समय ठीक है, बाकी जगह तो इतना भी नहीं है. बैंक को तो बस ब्याज से मतलब है. कोई आकर लेने और देखने वाला नहीं. बस मार्च के महीने में फील्ड अफसर एक बार चक्कर काट के चले जाते हैं. वहां पहले ही बहुत धक्के लगे हैं. उनके मुकाबले खिदमत का सर्विस चार्ज कुछ भी नहीं है."

जब खिदमत से इतना फायदा हुआ, इसकी सर्विस इतनी अच्छी लगती है तो क्या आपने भी कुछ लोगों को इससे जोड़ने की कोशिश की? इस सवाल के

जवाब में अब्दुल कहते हैं, "मेरे सामने की जितनी दुकानें आप देख रहे हैं उनमें ज्यादातर लोगों को मैंने ही खिदमत से जोड़ा है. मैंने कम-से-कम बीस लोगों को जोड़ा है. सब लोन लेकर आगे बढ़ रहे हैं."

अब्दुल ने खिदमत से कारोबार का एक और फायदा बताया, "कोई भी बैंक हो, चार बजे तक बंद हो जाता है लेकिन खिदमत सोसाइटी शाम आठ बजे तक खुली रहती है. इमरजेंसी पड़ने पर, यह टाइमिंग काम आती है."

अब्दुल खिदमत की सालाना बैठकों में जाते रहते हैं. इन बैठकों में क्या सिर्फ बातें सुनते हैं या अपनी बात भी रखते भी हैं, इस सवाल पर अब्दुल कहते हैं, "बात रखनी पड़ती है. बैठकों में वे कारोबार के बारे में सभी बातें तफसील से पूछते हैं और हम बताते हैं." अब्दुल ने आगे बताया, "ऐसी ही एक बैठक में एक विधायक आये तो उन्होंने पूछा कि खिदमत को चलाने वाले लोग कैसे हैं, वे लोन देने के लिए अलग से पैसे या चार्ज लेते हैं क्या? इन सवाल के जवाब में जो हकीकत थी और जिसका मैंने ऊपर जिक्र किया है, वो सब बातें मैंने विधायक जी को बताईं."

खिदमत से अब्दुल की एक ही गुजारिश है कि वह आने वाले दिनों में घर बनाने के लिए जमीन के एवज में भी लोन देन शुरू करे. ◆

# साड़ी कारोबार को सोने सा चमकता गोल्ड लोन

## Beneficiary Story 12



### गणजी ममता

खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड  
सदासिवपेट (तेलंगाना)

तेलंगाना के सदासिवपेट में गणजी ममता की साड़ियों की रिटेल शॉप है। साल 2018 में दशहरा में उनकी दुकान में शार्ट-सर्किट से आग लग गई और उन्हें करीब एक लाख रुपये का नुकसान हुआ। इस हादसे के बाद अपना कारोबार पटरी पर लाने में ममता को अपने हौसले के अलावा जिस एक चीज का सबसे ज्यादा सहारा मिला वो है खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड का ब्याज मुक्त लोन। खिदमत सदासिवपेट में करीब छह साल पहले से आम लोगों को ब्याज मुक्त कर्ज मुहैया कर रहा है।

गणजी ममता का छोटा सा परिवार है। वह अपने पति, पंद्रह साल के बेटे और नौ साल की बेटी के साथ रहती हैं। उन्होंने दसवीं तक की पढ़ाई की है। अपने पिता के हौसलाअफजाई से ममता ने शादी के बाद अपना काम शुरू किया था। पिता ने उन्हें समझाया था कि अगर वह अपने पैरों पर खड़ी हो जाएंगी तो उनका घर बेहतर ढंग से चलेगा।

ममता पहले पास के अहमदनगर इलाके में किराना दुकान चलाती थीं। यह व्यवसाय उन्होंने करीब आठ साल तक किया। बेटी की माँ बनने के बाद जिन्दगी के सफर में आगे बढ़ते हुए ममता ने तय किया कि अब उन्हें थोड़े बड़े स्तर पर कोई दूसरा बिजनेस करना चाहिए

और उन्होंने साड़ी का कारोबार शुरू किया। पहले उन्होंने अपने घर से यह काम शुरू किया और फिर उनके भाई ने उन्हें सदासिवपेट में वह दुकान दिलाई, जहां अभी उनका रिटेल शॉप है।

उनके भाई भी खिदमत के मेंबर हैं। ममता ने जब नया बिजनेस शुरू किया तो उन्होंने ममता को सलाह दी कि बाहर से पैसे लेने से बहुत ज्यादा ब्याज लगता है। ऐसे में वह भी खिदमत में अपना खाता खोल ले जहां सुचारु रूप से तीन माह खाता चलाने पर बिना ब्याज लोन मिलना शुरू हो जाता है जो कि बिजनेस बढ़ाने के काम आएगा।

प्राइवेट फाइनेन्स लोन के जाल से बाहर

दरअसल ममता किराना दुकान के कारोबार के समय से ही प्राइवेट फाइनेन्स से लोन लेती रही थीं। खिदमत से जुड़ने के पहले उन्होंने प्राइवेट फाइनेन्स से करीब बीस बार लोन लिया था। ममता ने बताया, “प्राइवेट से दस हजार का लोन लेने पर वे सूद का दस परसेंट काट कर नौ हजार ही देते थे और इतना ही नहीं वापसी में देरी होने पर अलग से और पैसे चार्ज करते थे।”

मगर खिदमत से जुड़ने के बाद ममता प्राइवेट फाइनेन्स के लोन के जाल से बाहर निकल चुकी हैं। देश के अलग-अलग हिस्सों के सैकड़ों छोटे व्यापारियों की तरह ही ममता को भी खिदमत जैसे कोऑपरेटिव से जुड़ते ही फायदा होना शुरू हो गया। पहले वह बचत नहीं कर पाती थीं और अब बचत खाते में जमा पैसे उनके कारोबार के काम आने लगे हैं।

खिदमत में बचत खाते की खासियत के बारे में ममता कहती हैं, “खाते से अपना पैसा मिनटों में निकल जाता है जबकि दूसरे बैंकों में मुझे इस काम में घंटे भर का समय लग जाता था। इतनी देर तक मेरी दुकान बंद रहती तो इससे धंधे पर असर पड़ता। उधर वक्त बर्बाद होता था इधर बचता है।”

करीब चार साल पहले खिदमत से जुड़ने के बाद ममता ने अब तक छह बार लोन लिया है। खिदमत से पहला लोन 50 हजार रुपए का गोल्ड लोन लिया था और इस पूरे पैसे से उन्होंने हैदराबाद से दुकान के लिए कॉटन,





सिंथेटिक जैसी अलग-अलग किस्म की साड़ियों का स्टॉक खरीद था।

ममता कहती हैं, “पहले प्राइवेट फाइनेन्सर के लोन से सारी कमाई लोन चुकाने में चली जाती थी। मगर अब दो पैसे बच जाते हैं जिससे धीरे-धीरे दुकान बड़ी हो रही है।” वह चाहती हैं कि रमजान, दशहरा, दीवाली, शादी के लगन जैसे मौकों पर 50 हजार रुपए से ज्यादा का बड़ा लोन मिले जिससे कि वह ज्यादा माल लाकर बड़े स्तर पर बिजनेस कर सकें।

ममता के पति भी खिदमत के मेंबर हैं और खिदमत से वित्तीय मदद लेकर अपना कारोबार करते हैं।

लम्बी भाग-दौड़ से निजात

ममता ने एक बार एक सरकारी बैंक से 50 हजार रुपए का लोन लिया था। लेकिन दो वजहों से बैंक से लोन लेना ममता को ज्यादा जंचा नहीं। एक तो उन्हें लोन के लिए चक्कर काटने पड़े और दूसरा यह कि बैंक हर महीने करीब एक फीसद की दर से ब्याज ले रहे थे। ममता याद करती हैं, “बैंक के लोन देने की प्रक्रिया बहुत लंबी है और वे डाक्यूमेंट्स नहीं होने पर

लोन नहीं देते हैं। बैंक में चक्कर लगाने से लोन मिलता है लेकिन खिदमत में जितनी जल्दी लोन मिल जाता है उतनी जल्दी कहीं नहीं मिलता।”

आपने दोबारा बैंक से लोन क्यों नहीं लिया? इस सवाल के जवाब में ममता कहती हैं, “खिदमत वाले अच्छे हैं इसलिए अब मैं कहीं और नहीं जाती हूँ। खिदमत से हमें 10 मिनट में लोन मिल जाता है। हमें उनके पास जाकर लोन चुकाने की जरूरत नहीं पड़ती। उनका डेली कलेक्टर आकर पैसे ले जाता है। ये सहूलतें हम महिलाओं के लिए तो और भी मायने रखती हैं।”

खिदमत के लोन के दूसरे फायदे बताते हुए उन्होंने बताया कि यहां के लोन पर ब्याज नहीं लगता, सर्विस चार्ज भी बहुत कम है और लोन वापसी में कभी देरी हो गई तो परेशान नहीं किया जाता।

एक प्राइवेट फाइनेंस से भी उन्होंने एक बार 50 हजार रुपए का गोल्ड लोन लिया है। मगर खिदमत के मुकाबले उन्हें यह लोन इसलिए पसंद नहीं आया क्योंकि जहां खिदमत का लोन ब्याज मुक्त था, प्राइवेट फाइनेंस वाले चक्रवृद्धि ब्याज लेते थे।

घर आई समृद्धि

खिदमत के लोन से ममता का कारोबार बढ़ रहा है, साथ ही उनकी जिन्दगी भी आसान और बेहतर हो रही है. ममता ने बताया, “पहले बच्चों की पढ़ाई के लिए पैसे कम पड़ते थे मगर अब खिदमत के लोन से हो रही कमाई से बच्चों को अच्छे से पढ़ा पा रही हूँ, अब स्कूल फीस वगैरह भरने में दिक्कत नहीं होती. दुकान का भाड़ा दो हजार है. लोन से कमाई बढ़ने से भाड़ा चुकाने का तनाव अब नहीं रहता है.”

आमदनी बढ़ने से ममता ने घर में फ्रिज, कूलर और वाशिंग मशीन खरीदी है. साथ ही, उन्होंने थोड़ा सोना भी खरीदा है. सोना खरीदने से उन्हें दोहरा फायदा यह हुआ है कि एक तो उनकी संपत्ति बढ़ गई है और दूसरा यह कि अब चूँकि उनके पास ज्यादा सोना है तो अब वह जरूरत पड़ने पर पहले से ज्यादा बड़ा गोल्ड लोन ले सकती हैं.

ममता को खिदमत से अभी केवल गोल्ड लोन ही मिलता है तो ऐसे में ममता के पास जो भी जेवर आदि हैं वो आम तौर पर खिदमत के पास ही जमा रहते हैं. और ऐसा होना उन्हें कई दूसरी तरह की परेशानियों से भी दूर रखता है. जैसा कि ममता बताती हैं, “घर में गोल्ड रखने से टेंशन रहता है लेकिन खिदमत में गोल्ड जमा रहने से कोई टेंशन नहीं रहता है. शादी या त्योहार में गहनों की कभी जरूरत पड़ती है तो लोन चुकाकर गहने ले आते हैं.”

खिदमत के अपने आंतरिक ऑडिट के बाद एक बार ममता को करीब साढ़े तीन हजार रुपये वापस मिले थे. उनके द्वारा चुकाए गए सर्विस चार्ज की कुल राशि में से ये पैसे वापस मिले थे. ममता बताती हैं कि ऐसा होने पर उन्हें बहुत अच्छा लगा.

ममता ने रहमतनगर इलाके में पांच-छह लोगों को खिदमत से जोड़ा भी है. ममता ने बताया, “मैंने महिलाओं को कहा कि खिदमत बहुत अच्छा है. आप लोग वहां से लोन लें.”

महिलाओं को भी मिले चेक लोन

ममता का यह भी कहना है कि खिदमत महिलाओं को भी चेक लोन यानी गोल्ड लोन के साथ-साथ चेक और अन्य गारंटियों पर भी लोन दे. इसकी एक वजह यह है कि ऐसा होने से ममता को अपने बिजनेस के लिए बड़ा लोन मिलने लगेगा.

मगर खिदमत अभी महिलाओं को चेक लोन नहीं देता है क्योंकि कोऑपरेटिव का मानना है कि सिक्यूरिटी वाले गोल्ड लोन की जगह महिलाओं को चेक लोन



देने और लोन वापसी में देर होने से महिलाओं से लोन की वापसी करना पुरुषों के मुकाबले सामाजिक और दूसरे कारणों से बहुत मुश्किल होता है.

ममता यह चाहती हैं कि खिदमत अपने लोन सर्विस चार्ज को और कम करे और लोन वापसी के लिए तय समय को बढ़ाये. वह कहती हैं, “अभी खिदमत 50 हजार रुपये के गोल्ड लोन पर बतौर सर्विस चार्ज करीब चार सौ रुपये लेता है, यह तीन सौ रुपये होने चाहिए. लोन चुकाने का समय अभी तीन माह है. इसे और ज्यादा करने से मुझे सहूलत होगी खासकर तब जब मैं भविष्य में और बड़े लोन लूंगी. बड़ा लोन वापसी के लिए छह माह मिलने चाहिए.”

ममता को खिदमत की सालाना बैठकों का नियमित रूप से निमंत्रण मिलता है और वह ऐसी दो-तीन बैठकों में गई भी हैं मगर कभी अपनी बात नहीं रख पाई हैं. ममता की ख्वाहिश है कि भविष्य में जब वह ऐसी बैठक में जाएं तो वह सब साझा करें जो खिदमत के बारे में उन्हें अच्छा लगता है. साथ ही, वह बैठकों में लोन राशि की सीमा बढ़ाने, लोन वापसी के लिए ज्यादा समय जैसी अपनी मांग को भी उठाना चाहती हैं.

अभी छोटा लोन मिलने से ममता अपनी दुकान में मंहगी साड़ियां नहीं रख पाती हैं और इससे उनका बिजनेस पूरी रफ्तार नहीं पकड़ पा रहा है. ममता की ख्वाहिश है कि बड़े लोन से दुकान में दस हजार रुपए की कीमत तक की मंहगी साड़ियां रखें और इस तरह उनका कारोबार और बड़ा होता जाए. आने वाले दिनों में वह दुकान में पुरुषों के सूटिंग-शार्टिंग के कपड़े, ब्यूटी प्रोडक्ट्स आदि भी रखना चाहती हैं.

ममता खिदमत के साथ चार साल के रिश्ते को इन शब्दों में बयान करती हैं, “खिदमत में इज्जत के साथ सर्विस मिलती है. कुछ कहने के पहले ही खिदमत वाले मेरी जरूरत समझ लेते हैं. खिदमत के बारे जितना भी कहा जाए कम है.”



#### अब्दुल मुजीब

खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड सदासिवपेट (तेलंगाना)

तेलंगाना के मेडक जिले के सदासिवपेट में मशहूर कंपनी मद्रास रबर फ़ैक्ट्री— एमआरएफ का एक बड़ा और पुराना प्लांट है। इसी इलाके में करीब छह साल पहले खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड ने काम करना शुरू किया। खिदमत मुख्य रूप से गरीब और साधारण तबकों के बीच ब्याज मुक्त कर्ज मुहैया करने का काम करती है।

अब्दुल मुजीब बिल्कुल शुरूआती समय से ही खिदमत से जुड़े हैं। उन्होंने खिदमत के डेली कलेक्टर खलील से इसके ब्याजरहित लोन के बारे में जाना और फिर फौरन इसके मेंबर बन गए।

सदासिवपेट के गर्ल्स हाई स्कूल के पास अत्तारण स्ट्रीट पर अब्दुल मुजीब की एक छोटी सी साईकल दुकान है जहां वे मुख्य रूप से साईकल मरम्मत का काम करते हैं। वह करीब दो दशक से साइकिल मिस्त्री का काम कर रहे हैं। साथ ही, मौका मिलने पर वह पेशेवर बावर्ची का भी काम करते हैं। चार बच्चों के पिता मुजीब निरक्षर हैं मगर बातचीत में उन्होंने बताया कि अब नाम लिखना सीख गए हैं और दस्तखत वगैरह भी कर लेते हैं।

कारोबार के लिए मिली जरूरी पूंजी

खिदमत में खाता खोलने के साथ ही मुजीब को अपने

कारोबार में मदद मिलनी शुरू हो गई थी। मेंबर बनने के बाद उन्होंने हर रोज 50 से 100 रुपये बचत करनी शुरू की जो कि पहले मुमकिन नहीं हो पाता था। यह बचत उनके काम आने लगी। दुकान के लिए टायर, रिम और बाकी सामान खरीदने हैदराबाद जाते वक्त अब उनके पास पहले के मुकाबले ज्यादा नकद पैसा होता। थोक खरीद से उन्हें ज्यादा सस्ता सामान मिलने लगा। खिदमत से लोन मिलने पर यह सिलसिला और आगे बढ़ गया है। अब उनके पास व्यवसाय के लिए पर्याप्त पूंजी होती है।

मुजीब ने मेंबर बनने के एक साल बाद खिदमत से दस हजार रुपये का पहला लोन लिया। वह बताते हैं, “दुकान के लिए साईकल पार्ट्स खरीदने, दुकान का भाड़ा चुकाने के लिए मुझे लोन की जरूरत थी। मैंने अपने डेली कलेक्टर को अपनी जरूरत बताई, फिर खिदमत ऑफिस गया और मुझे बहुत ही आसानी से लोन मिल गया।”

पांच साल में मुजीब दस बार लोन ले चुके हैं। आम तौर पर तीन महीने के तयशुदा समय में लोन चुकाकर फिर नया लोन ले लेते हैं। फिलहाल उन्होंने 40 हजार रुपये लोन ले रखा है जो उन्हें साल 2019 के जून तक चुकाना है। मुजीब बताते हैं, “इस लोन से मैंने दुकान के लिए सामान खरीदे और अपने दो बच्चों की स्कूल फीस भरी और उनकी पढ़ाई से जुड़े दूसरे खर्चे पूरे किए।”

स्कूलों में नया सत्र शुरू होने के समय स्कूल फीस से लेकर पोशाक, किताब—कॉपी जैसे चीजों को पूरा करना निजी स्कूलों में अपने बच्चों को पढ़ाने वाले एक आम भारतीय के लिए आर्थिक रूप से एक बड़ी चुनौती होती है। खिदमत से मिले लोन ने मुजीब को इस चुनौती से सफलतापूर्वक निपटने में मदद की।

भाग—दौड़ से मिली आजादी

मुजीब पहले दूसरे की साइकिल दुकान में काम करते थे। एक दशक से उनकी अपनी दुकान है। उन्होंने जब अपनी दुकान शुरू की थी तब अपने कारोबार के लिए वह प्राइवेट फाइनेंसर से ऊंची ब्याज दर पर पर कर्ज लेते थे। मुजीब बताते हैं, “उस वक्त प्राइवेट फाइनेंसर



दस हजार रुपए कर्ज का आठ से नौ सौ रुपये सूद के रूप में लेते थे और अब तो यह रेट बारह से तेरह सौ रुपये पहुंच गया है।”

मुजीब ने यह भी बताया कि फाइनेंसर न केवल बहुत ज्यादा ब्याज लेते हैं बल्कि पैसे चुकाने में देर होने पर बेइज्जत भी करते हैं। हालांकि मुजीब के मुताबिक उन्हें कभी ऐसे हालात का सामना नहीं करना पड़ा। उन्होंने जब अपनी दुकान शुरू की तो इसके बाद डेढ़ साल तक करीब आधा दर्जन बार उंची ब्याज दर पर लोन लिया। लेकिन अब वह खिदमत के आसान और ब्याज मुक्त लोन के कारण इस कुचक्र से निकल चुके हैं।

इसके अलावा, मुजीब के पास बैंक से लेन-देन का तजुर्बा भी है। उनका एक सरकारी बैंक में करीब एक दशक पुराना खाता है। इस बैंक से उन्होंने खिदमत से जुड़ने के पहले और बाद एक-एक बार लोन लिया है। इस मायने में मुजीब खिदमत के उन मेम्बरों की तरह नहीं हैं जिन्हें लोन के लिए बैंक जाने तक में हिचक होती या जिन्हें बहुत कोशिशों के बाद भी बैंक लोन नहीं मिला।

लेकिन मुजीब को अब खिदमत का लोन ही पसंद है। उन्होंने बताया, “यह समझ में नहीं आता कि बैंक को इतना ज्यादा पैसा वापस क्यों करना पड़ता है। साथ

ही, बैंक लोन लेने के लिए भाग-दौड़ करनी पड़ती है। मुझे खिदमत अच्छा लगता है क्योंकि यहां कम पैसे वापस करने पड़ते हैं और भाग-दौड़ भी नहीं करनी पड़ती।”

अपनी दुकान का सुकून

मुजीब के मुताबिक खिदमत से जुड़ने के बाद अब उनके माथे पर कोई कर्ज नहीं है। बैंक, फाइनेंसर सबका कर्ज खत्म हो गया और इज्जत से कमाते और खाते हैं। उन्होंने बताया, “बहुत बरकत हुई मेरी। दुकान मेरे नाम पर नहीं थी, अब हो गई। दुकान भाड़े का टेंशन नहीं रहता। थोड़ा खिदमत और थोड़ी कमाई के पैसे से यह मुमकिन हुआ।”

जिस दुकान में मुजीब अपनी साइकल रिपेयरिंग शॉप चलाते हैं वह उनके पिता की थी। पिता के इंतकाल के बाद मुजीब को इस दुकान से अपना व्यवसाय करने का मौका तो मिल गया मगर दुकान की मिलिकयत उनके सभी छह भाइयों के पास थी। खिदमत की मदद से उनका धंधा बढ़ा तो धीरे-धीरे अपने सभी भाइयों को उनके हिस्से के पैसे देकर वह इस दुकान के अकेले मालिक बन गए। करीब तीन साल पहले उन्होंने अपने तीन भाइयों को उनके

हिस्से के कुल मिलाकर एक लाख रुपये चुकाए. तब खिदमत से मिला लोन उनके लिए बहुत मददगार साबित हुआ था.

खिदमत के लोन से मुजीब का धंधा आगे बढ़ा तो उन्होंने एक स्कूटी भी खरीद ली. इतना ही नहीं, इस आमदनी से उन्होंने घर में फ्रिज और कूलर भी खरीदा है. अपनी दुकान के पास ही किराए के मकान में रहने वाले मुजीब बताते हैं, "मैं कुकिंग मास्टर भी हूँ. लोग जब मुझे दूर-दूर से इस काम के लिए बुलाते हैं तो मुझे स्कूटी से वहां जाने में बहुत सहूलत होती है."

ज्यादा समयावधि वाले बड़े लोन की चाहत

जब आप लोन के वास्ते खिदमत ऑफिस जाते हैं तो लोन मिलने की पूरी प्रक्रिया में कितना वक्त लगता है? इस सवाल के जवाब में उन्होंने छूटते हुए कहा, "हमको सुपर फास्ट लोन मिल जाता है."

लोन को लेकर उनका एक सुझाव है. वह कहते हैं, "पचास-साठ हजार रुपए का बड़ा बिजनेस लोन मिलना चाहिए और इसे चुकाने के लिए तीन महीने से थोड़ा ज्यादा वक्त भी मिलना चाहिए. बड़ा लोन हो तो ज्यादा समय मिलना ही चाहिए."

मुजीब के मुताबिक खिदमत से जुड़ने के बाद भी उन्हें एक बार बैंक से ऊंची ब्याज दर पर 50 हजार रुपए लोन लेना पड़ा क्योंकि तब खिदमत के छोटे लोन से उनकी जरूरत पूरी नहीं हो रही थी.

मुजीब से जब मैं साल 2019 के मार्च में मिला तो उन्होंने कुछ दिनों पहले ही नया लोन ले रखा था मगर खिदमत की वित्तीय मदद से उनके आत्मविश्वास का स्तर अब इतना ऊंचा हो गया था कि उन्होंने अगले लोन की प्लानिंग कर रखी थी. उन्होंने बताया, "मुझे अगला लोन 60 हजार रुपए का

लेना है. दुकान में सामान बढ़ाना है. नई साईकल भी अब ज्यादा रखनी है."

मुजीब खिदमत की समय-समय पर होने वाली बैठकों में जाते हैं और वहां अपनी बात भी रखते हैं. उन्होंने बताया, "बैठकों में मैंने कहा कि खिदमत से हम लोगों को बहुत फायदा हो रहा है, अच्छी सहूलत भी है, थोड़ा ज्यादा टाइम का बड़ा लोन मिलने से हम लोगों के लिए और अच्छा रहेगा."

मुजीब कहते हैं कि खिदमत के कारण बहुत सुकून है और काम 'बंद मुट्टी' में चल रहा है. 'बंद मुट्टी' वाले फलसफे को मुजीब ने इन शब्दों में समझाया, "हम जो कर्ज लेते हैं, किसी को पता नहीं चलता. लेन-देन बहुत चुपचाप आसानी से हो जाता है. प्राइवेट फाइनेंसर का लोन चुकाने में किसी दिन थोड़े भी पैसे कम पड़ते हैं तो वे सवाल करते हैं, आस-पड़ोस के लोगों को पता चल जाता है और बेइज्जती होती है."



# चिंताओं से मुक्त हैं कारोबारी करीमुद्दीन

## Beneficiary Story 14



### ख्वाजा करीमुद्दीन

सेवा म्युचुअल एडेड कोऑपरेटिव थ्रिफ्ट एंड क्रेडिट सो. लिमिटेड टोलीचौकी (हैदराबाद)

ख्वाजा करीमुद्दीन की एमसीएच कॉलोनी, टोलीचौकी, हैदराबाद में रेडीमेड कपड़ों की दुकान है। यह दुकान करीब दस साल पुरानी है। उन्होंने अपने वाल्देन के नाम पर दुकान का नाम क्यूजी एंड संस रखा है। पहले यह दुकान इसी इलाके में चौराहे पर थी। छत्तीस वर्षीय करीमुद्दीन तीन भाई हैं और यह दुकान अपने एक भाई के साथ चलाते हैं।

करीमुद्दीन हैदराबाद के गोलकुंडा किला इलाके के रहने वाले हैं। वह दसवीं तक पढ़े-लिखे हैं। उनके परिवार में पत्नी और दो छोटे बच्चे हैं – लड़की आठ साल की है और लड़के की उम्र छह साल है।

करीमुद्दीन करीब ढाई साल से सेवा मैक्स (सेवा म्युचुअल एडेड कोऑपरेटिव थ्रिफ्ट एंड क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड) के मेंबर हैं। उनकी दुकान सेवा मैक्स के ऑफिस के बिल्कुल पास है। सेवा मैक्स ने जब इलाके में अपना प्रचार-प्रसार शुरू किया तो करीमुद्दीन को भी इस सोसाइटी की जानकारी मिली और वह खुद वहां जाकर इसके मेंबर बन गए।

### बचत खाते से ही सहूलत शुरू

सेवा मैक्स के बाकी मेंबरस की तरह करीमुद्दीन ने भी पहले अपने बचत खाते में पैसे जमा करना शुरू किया और फिर कुछ दिनों के बाद कर्ज लिया। हालांकि इस

वक्त करीमुद्दीन ने सेवा मैक्स से कोई कर्ज नहीं ले रखा है मगर वे बचत खाते में रोजाना पैसे जमा करते हैं। रोजाना बचत खाते के फायदे बताते हुए वह कहते हैं, “इस खाते से हम कभी भी पैसे निकाल सकते हैं, दो दिन पैसे जमा करने के बाद तीसरे दिन पैसे निकाल सकते हैं। पैसा निकालने में कोई दिक्कत नहीं होती है जबकि बैंक में लंबी लाइन लगनी पड़ती है।”

अभी करीमुद्दीन अपने बचत खाता में रोजाना दो सौ रुपये जमा करते हैं। इस बचत का इस्तेमाल वह कारोबार और निजी दोनों जरूरतों के लिए करते हैं। सेवा मैक्स से जुड़ने से पहले उनके लिए यह मुमकिन नहीं था। उन्होंने बताया, “कभी दुकान में माल कम रहने पर इस खाते की रकम से माल मंगा लेते हैं तो कभी बच्चों की स्कूल फीस भर लेते हैं, कभी दुकान का किराया भी इस खाते से देते हैं और घर का राशन खरीदने में भी यह पैसा काम आता है।”

### दुकान में बढ़े ग्राहक

दो साल पहले करीमुद्दीन ने कारोबार के लिए 25 हजार रुपये का लोन लिया। दुकान में माल कम पड़ रहे थे इसलिए रेडीमेड कपड़ों की नई स्टॉक के लिए लोन लिया। यह लोन उन्होंने समय पर चुका दिया। तब से करीमुद्दीन करीब दस बार लोन ले चुके हैं। उन्होंने हर बार लोन कारोबार के लिए लिया है। वह कहते हैं, “लोन हमेशा बिजनेस के लिए लेना चाहिए। निजी काम के लिए तो हम खाते में रोजाना पैसे जमा करते ही हैं।” सेवा मैक्स के लोन के फायदे बताते हुए वह कहते हैं, “यहां लोन जीरो परसेंट इंटररेस्ट पर मिलता है। यह एक बड़ा फायदा है। कहीं दूसरी जगह ऐसा फायदा नहीं है।”

ब्याजमुक्त लोन से करीमुद्दीन को अपने बिजनेस में यह बड़ा फायदा यह हुआ है कि दुकान में माल की कमी नहीं होती और पूंजी का प्रवाह होता रहता है। उन्होंने बताया, “दुकान में एक आइटम से बढ़कर चार आइटम हो गया है। इससे आमदनी बढ़ी है। पहले मैं ग्राहकों की मांग पूरी नहीं कर पाता था, हमेशा चिंता सताते रहती थी कि पैसा कहां से आएगा। अब यह चिंता दूर हो गई है।”



उन्होंने आगे बताया, “अगर ग्राहक की मांग के मुताबिक कोई आइटम कम पड़ रहा है या नहीं है तो मैं उनकी मांग पूरी करने के लिए लोन लूंगा. अभी मुझे करीब सत्तर-अस्सी हजार रुपये का माल लाना होता है जिसमें करीब आधा अपनी पूंजी से मैं नकद खरीदता हूँ, थोक बाजार में बाकी पैसे चुकाने के लिए दो हफ्ते की मोहलत मिलती है. इस दौरान मैं लोन लेकर बाकी पेमेंट कर देता हूँ.”

हालांकि करीमुद्दीन ने सेवा मैक्स से जुड़े अपने अनुभवों को अपने करीबी दोस्तों और रिश्तेदारों के बीच साझा किया है मगर अभी तक वह किसी को इस सोसाइटी का मेम्बर नहीं बना पाए हैं.

लोन वापसी के लिए मिले ज्यादा समय

करीमुद्दीन को अब पूरा यकीन हो चुका है कि सेवा मैक्स से उन्हें तुरंत लोन मिल जाएगा. वह कहते हैं, “यहां लोन के लिए आवेदन करने के एक-दो रोज के अन्दर ही यह मिल जाता है. हफ्ता-महीना तक नहीं खींचता. इसलिए खाता धारकों का हौसला बना रहता है.”

करीमुद्दीन लोन आवेदन प्रक्रिया में लगने वाले समय और लोन सर्विस चार्ज से पूरी तरह संतुष्ट हैं. हालांकि उनका कहना है कि लोन वापसी के लिए ज्यादा वक्त मिलना चाहिए. उन्होंने कहा, “दूसरी संस्थाओं के लोन पर ब्याज दर के मुकाबले यहाँ का सर्विस चार्ज बहुत कम है. बस लोन वापसी का समय बढ़ाना चाहिए. अभी यह समय तीन महीने का है जिसे बढ़ाकर पांच-छह महीने का कर दिया जाए तो बहुत अच्छा रहेगा.”

करीमुद्दीन अगले लोन के बारे में अभी तय नहीं कर पाए हैं. इसका कारण वह बाजार की मंदी को बताते हैं.

दुकान के लिए खरीदा इनवर्टर

सेवा मैक्स के आसान लोन से करीमुद्दीन के जीवन में

सुकून आया है. उनके कारोबार में स्थायित्व आया है. अब उन्हें रिश्तेदारों के आगे हाथ फैलाने, बैंकों के चक्कर काटने या महाजन से ऊंचे सूद पर पैसे लेने की चिंता नहीं सताती है.

लोन से करीमुद्दीन के कारोबार में बेहतरी आई है जो उनकी दुकान में दिखाई भी देती है. अब दुकान भरी-भरी नजर आती है. बिजली कटने से अब कोई परेशानी नहीं होती है. करीमुद्दीन ने दुकान के लिए एक इनवर्टर भी खरीद लिया है.

कर्ज तो कर्ज होता है

करीमुद्दीन ने कभी महाजन से सूद पर पैसा नहीं लिया. जन-धन खाता या मुद्रा लोन योजना के बारे में भी उन्हें कोई जानकारी नहीं है. करीब एक दशक पहले उन्होंने एक बैंक में खाता खुलवाया था. बैंक से जुड़े अपने अनुभव के बारे में वह बताते हैं, “एक बैंक में मेरा खाता था. ऐसा खाता था जिसमें अपना जमा पैसा एक साल से पहले नहीं निकाल सकते थे. पैसा जमा कर एक साल तक ठहरना मुझे समझ में नहीं आया. सेवा मैक्स में ऐसी बात नहीं है. यहां पैसे जमा कर जब चाहे निकाल सकते हैं. उस बैंक का खाता बंद कराकर मैंने यहां खाता खुलवा लिया.”

बैंक से कभी लोन लेने की कोशिश नहीं करने के बारे में करीमुद्दीन ने बताया, “मुझे छोटे लोन की जरूरत पड़ती थी लिहाजा कभी बैंक नहीं गया. जरूरत पड़ने पर घर वालों या रिश्तेदारों से काम चलाया. यह सोच कर भी बैंक नहीं गया कि वहां लोन प्रक्रिया बहुत लम्बी होती है और वे बहुत सारी शर्तें लगाते हैं. वे कई तरह के दस्तावेज और आईटी रिटर्न्स की मांग करते हैं. अब यह सब तो मेरे पास है नहीं.”

सेवा मैक्स का मेंबर बनने के बाद करीमुद्दीन को रिश्तेदारों के सामने हाथ फैलाने की जरूरत नहीं पड़ती है. वह कहते हैं, “रिश्तेदारों को भी ब्याज नहीं देना पड़ता था और यहां भी ब्याज नहीं लगता है मगर बार-बार उनके आगे हाथ पसारना अच्छा नहीं लगता था. इसके अलावा रिश्तेदार भी कभी न-नुकुर करते थे और जरूरत भर पैसे भी नहीं दे पाते थे. सेवा मैक्स के साथ ऐसा नहीं है.”

करीमुद्दीन का मानना है कि ब्याजमुक्त और आसन कर्ज का विकल्प मौजूद होने के बावजूद जरूरत पड़ने पर ही कर्ज लेना चाहिए. वह कहते हैं, “बिना जरूरत का कर्ज नहीं लेना चाहिए. सेवा मैक्स का सर्विस चार्ज न के बराबर है फिर भी कर्ज तो कर्ज होता है. पैसे लिए हैं तो वापस करने पड़ेंगे ही.”

# गुरचिन को और बड़े कर्ज की दरकार

## Beneficiary Story 15



### गुरचिन किशन

सेवा म्युचुअल एडेड कोऑपरेटिव थ्रिफ्ट एंड क्रेडिट सो. लिमिटेड टोलीचौकी (हैदराबाद)

66 साल के गुरचिन किशन की आंखों के सामने निजाम कॉलोनी आबाद हुई है। वह हैदराबाद के टोलीचौकी के निजाम कॉलोनी में एक छोटी सी लांड्री चलाते हैं। दो दशक से भी ज्यादा समय से यह लांड्री गुरचिन एक ही दुकान में चला रहे हैं। निजाम कॉलोनी से पहले गुरचिन ओल्ड सिटी में यह काम करते थे। वह निजाम कॉलोनी से करीब तीन किलोमीटर दूर शेखपेट में रहते हैं।

गुरचिन जब सत्रह साल के थे तब पिता का देहांत हो गया। उनके पिता भी लांड्री का काम करते थे। गुरचिन भाई में अकेले थे लिहाजा पिता की मौत के बाद पूरे परिवार की जिम्मेदारी उनके कंधों पर आ गई। समय के साथ गुरचिन के दूर के रिश्ते के एक भाई ने उन्हें निजाम कॉलोनी आकर काम शुरू करने में मदद की। किशन के मुताबिक वे जब इस इलाके में आये थे तो आज दिखाई देने वाले आधे से ज्यादा मकान और इमारतें नहीं थीं। शुरू में उनकी लांड्री का किराया पांच सौ रुपये हुआ करता था जो अभी ग्यारह गुना बढ़ कर 55 सौ रुपये हो गया है।

गुरचिन अपनी पत्नी और एक बेटे से साथ मिलकर रोज करीब सात से आठ सौ रुपये की कमाई कर लेते हैं। इसमें से सौ रुपये उन्हें आयरन के लिए लकड़ी का कोयला खरीदने के लिए खर्च करने पड़ते हैं।

सेवा म्युचुअल एडेड कोऑपरेटिव थ्रिफ्ट एंड क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के पुराने मेंबर ताज साहब ने चार साल पहले मई, 2016 में गुरचिन को सेवा मैक्स का मेंबर बनाया। गुरचिन को तब नए आयरन खरीदने के लिए पैसों की जरूरत थी। ताज साहब ने उन्हें सेवा मैक्स से जोड़ कर और गुरचिन का गारंटर बनकर उनकी मदद की।

लांड्री के लिए कोयले से चलने वाले एक पीतल के आयरन (इस्त्री) की कीमत करीब पांच हजार रुपये होती है। गुरचिन ऐसे दो आयरन से लांड्री चलाते हैं। गुरचिन ने सेवा मैक्स से पहला लोन एक आयरन खरीदने के लिए लिया था जिसे उन्होंने एक महीने में ही वापस कर दिया। लोन के बदले में उन्हें सर्विस चार्ज के रूप में केवल दो सौ रुपये चुकाने पड़े।

गुरचिन ने बताया, “पहली मर्तबा मैंने एक माह में लोन चुकाया। बाद के लोन में मुझे रोज दो-दो सौ रुपये चुकाने में दिक्कत होने लगी, तो सेवा मैक्स ने मुझे तीन महीने का टाइम दे दिया।”

पर्व-त्योहार और इलाज में बड़ा काम आता है बचत खाता

गुरचिन को सेवा मैक्स से अब बिना किसी गारंटर के छोटा लोन मिल रहा है। उन्होंने अब तक करीब दस बार लोन लिया है। वे कभी इलाज तो कभी दुकान और मकान का किराया चुकाने के लिए लोन लेते हैं। वह कहते हैं, “सब कुछ रुक सकता है मगर किराया नहीं। मकान मालिक पहली तारीख को ही सर पर सवार हो जाते हैं।”

पिछला लोन गुरचिन ने दुकान का किराया चुकाने के लिए लिया था। तब उन्हें पैसों की जरूरत इसलिए पड़ी कि उन्हें अपने साले के इलाज पर कुछ पैसे खर्च करने पड़े और लांड्री बंद रहने के कारण उनकी कमाई पर भी असर पड़ा।

मेंबर बनने के बाद गुरचिन ने सेवा मैक्स के बचत खाते में रोजाना पचास से सौ रुपये जमा करना शुरू किया। उन्होंने बताया कि सेवा मैक्स के बचत खाते से पैसे निकालने में कोई परेशानी नहीं होती, चन्द मिनटों में





पैसे निकल जाते हैं। गुरचिन बचत खाते के पैसों का इस्तेमाल पर्व-त्योहारों में कपड़े आदि खरीदने और इलाज जैसी आपातकालीन जरूरतों में करते हैं।

हालाँकि मुलाकात के दौरान उन्होंने बताया कि बीते कुछ महीनों से बचत कम होने के कारण वह खाते में पैसा जमा नहीं कर पा रहे हैं।

बेटी की शादी के लिए घर बेचने का दर्द

साल 2002 में गुरचिन ने बेटी की शादी के लिए हैदराबाद ओल्ड सिटी का अपना मकान बेच दिया। उन्होंने बताया, “पूरी तैयारी के साथ बेटी की शादी के लिए सोचा था। रिश्ता तय हो गया था और शादी की तारीख छह महीने बाद की तय हुई थी। मगर लड़के वालों ने 15 दिन बाद आकर कहा कि एक महीने के अंदर शादी कर लो नहीं तो शादी तोड़ दी जाएगी। ऐसे में कर्ज लेने और घर बेचकर रकम जुटाने के आलावा और कोई चारा नहीं था।”

गुरचिन ने 2002 में दो लाख रुपये में घर बेचा था। वह कहते हैं कि आज की तारीख में दस लाख रुपये में भी वैसा घर नहीं मिलेगा।

2002 में गुरचिन के पास एक विकल्प यह भी था कि

घर गिरवी रख कर शादी के लिए कर्ज लेते, मगर उन्हें घर बेचना ही व्यवहारिक लगा। उनके मुताबिक घर गिरवी रखने से इस बात का खतरा था कि ब्याज चुकाने के चक्कर में ही घर हाथ से निकल जाता।

अब उन्हें घर का किराया भरने के लिए कभी-कभी लोन लेना पड़ता है। उन्होंने घर बेचने के बाद किराए के चार मकान बदले हैं। अभी जिस मकान में रहते हैं उसका किराया प्रति माह छह हजार रुपये हैं जबकि सबसे पहले मकान का किराया एक हजार रुपये था।

नहीं मिल पा रहा है बड़ा कर्ज

रुपये की घटती कीमत के साथ पांच हजार रुपए का लोन गुरचिन के लिए छोटा पड़ रहा है, वह कहते हैं, “पहले के पांच सौ रुपये के मुकाबले आज पांच हजार कुछ भी नहीं है। मैं 17 साल की उम्र में दस रुपये लेकर खरीददारी करने निकलता था तो हफ्ते भर की तरकारी और थोड़ा गोश्त ले आता था। जेब में 50 पैसे साईकल में हवा भराने के लिए भी रख लेता था। आज दस रुपये में चाय तक नहीं आती।”

गुरचिन को अब तक हर बार पांच हजार रुपए का ही कर्ज मिला है। अब उन्हें बड़े कर्ज की जरूरत है। गुरचिन पीतल के दो वजनी आयरन के सहारे अपनी



लॉन्ड्री चलाते हैं। गुरचिन के मुताबिक पहले के आयरन 15-20 साल चलते थे और अब तीन साल भी नहीं चल पाते। गुरचिन से हमारी मुलाकात के समय दोनों आयरन खराब हो चुके थे और वो उनमें जाली लगाकर काम चला रहे थे। ऐसी जाली एक दिन में ही जल जाती है और इस पर रोज बीस रुपये खर्च आता है। ग्राहक के कपड़े जलने का भी खतरा रहता है। ऐसे हालात में गुरचिन सेवा मैक्स से 10 हजार रुपए का लोन चाहते हैं ताकि दो आयरन एक साथ खरीद सकें।

वह कहते हैं, “सेवा मैक्स वाले मुझे पहले की तरह ही अभी भी पांच हजार रुपए का लोन दे रहे हैं। दस हजार रुपए का लोन मांगने पर वे चेक मांगते हैं जो मेरे पास नहीं है और बैंक वाले चेक देते नहीं।” दरअसल, सेवा मैक्स पांच हजार रुपए से बड़े लोन के लिए मेम्बर से बैंक का चेक, दुकान या मकान की रशीद जैसे कागजात की मांग करता है। गुरचिन के पास लांड्री का रेंटल एग्रीमेंट है मगर बैंक चेक नहीं है।

दिलचस्प यह भी है कि गुरचिन का जीरो बैलेंस वाला एक सात-आठ साल पुराना बैंक खाता है लेकिन खाते में पर्याप्त पैसे नहीं रख पाने के कारण उन्हें चेक बुक नहीं मिल पाता है। वह कहते हैं, “मैं बैंक खाते में कुछ पैसे डालूँ और निकालूँ तो बात बनेगी, मगर किराए, खाने-पीने और कोयले के खर्च के बाद मेरे पास कुछ नहीं बचता।”

महाजन से मिली मुक्ति

पुराना बैंक खाता के बावजूद गुरचिन ने कभी बैंक लोन की कोशिश नहीं की है। वह कहते हैं, “मुझे क्या देखकर बैंक लोन देंगे। न मेरी जाति बड़ी है और न ही मकान और दुकान, कुछ भी नहीं है मेरे पास।”

महाजन से कर्ज लेने के मामले में भी गुरचिन का अनुभव बहुत बुरा रहा है। वह कहते हैं, “जब सारे रास्ते बंद हो गए, तब चार-पांच मर्तबा मैंने महाजन से पैसे लिए मगर उनसे कर्ज लेने में बहुत घाटा है।

सेवा मैक्स वाले 5 हजार के लोन पर महज दो सौ रुपये लेते हैं जबकि महाजन नौ सौ रुपये लेते हैं और देर होने पर तुरंत ब्याज बढ़ा देते हैं।” हालांकि, सेवा मैक्स का मेंबर बनने के बाद गुरचिन को महाजन से ऊंचे ब्याज पर कर्ज लेने की जरूरत नहीं पड़ी है।

“गरीबों के लिए सेवा मैक्स बहुत अच्छा है”

गुरचिन बताते हैं कि उन्हें सेवा मैक्स से हमेशा सहयोग मिलता है। महीने में जिन दिनों में उनका काम मंदा रहता और हम लोन वापसी नहीं कर पाते तो डेली कलेक्टर इसके लिए जोर नहीं देते हैं। गुरचिन ने बताया कि एक बार वह अपने एक परिजन के यहां दसकर्म (मौत के बाद होने वाला धार्मिक रस्म) में कुछ दिनों के लिए गए तो सेवा मैक्स ने डेली कलेक्शन से छूट दे दी थी।

गुरचिन लोन, सर्विस चार्ज, लोन वापसी की मियाद से संतुष्ट दिखे। उनकी बस एक मांग है कि बिना चेक के उन्हें पांच हजार रुपए से बड़ा लोन मिले। वह चेक तो नहीं दे सकते मगर किसी गारंटर की शर्त पूरा कर सकते हैं। उन्होंने कहा, “सेवा मैक्स को लोगों की साख देखकर कम कागजात रहने पर भी बड़ा लोन देना चाहिए।”

गुरचिन सेवा मैक्स की किसी सालाना बैठक में शामिल नहीं हुए हैं। लेकिन वह अपने जैसे लोगों को सेवा मैक्स से जोड़ने की कोशिश करते रहते हैं भले ही इसमें वह अब तक सफल नहीं हो पाए हैं। उन्होंने बताया, “मैंने मिर्ची-भाजी बिक्रेता, किराना दुकानदार जैसे छोटे-छोटे कारोबारियों को सेवा मैक्स से जुड़ने के लिए प्रेरित किया है। उन्हें यह भी कहा कि मैं उनका जमानतदार भी बनूंगा। देखिये वे कब सेवा मैक्स के मेंबर बनते हैं।” गुरचिन के मुताबिक शायद बड़े लोन के लिए चेक की शर्त के कारण वे लोग सेवा मैक्स से नहीं जुड़ पा रहे हों।

लोन या उसके जरिए होने वाली कमाई से गुरचिन ने अभी तक अपने घर या दुकान के लिए आयरन के अलावा कोई दूसरा सामान नहीं खरीदा है। फिलहाल सेवा मैक्स के लोन की मदद से वह अपनी जिंदगी और कारोबार की परेशानियों से निपट रहे हैं।

सेवा मैक्स के बारे में वह कहते हैं, “गरीब लोगों-फुटपाथ पर सब्जी बेचने वालों, मिर्ची-भाजी वालों आदि के लिए यह बहुत अच्छी संस्था है। महाजन जिस कर्ज के लिए एक महीने में पांच सौ रुपये लेते हैं उतने ही कर्ज के लिए सेवा मैक्स वाले सिर्फ पचास रुपये लेते हैं।”

# आसिफ से जानिए छोटे कारोबारियों के लिए क्यों जरूरी है ब्याजमुक्त कर्ज

Beneficiary Story 16



## मोहम्मद आसिफ अली

खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड संगारेड्डी (तेलंगाना)

45 साल के मोहम्मद आसिफ अली का तेलंगाना के संगारेड्डी शहर में अपना कारोबार है। पहले उनकी एक छोटे सी गुमटी थी लेकिन अभी शांति नगर में बकायदा एक दुकान है। यह दुकान करीब दस साल पुरानी है। आसिफ ने यह मुकाम अपने दम और हुनर से हासिल किया है।

आसिफ दुकान से एक किलोमीटर दूर इंदिरा नगर इलाके में किराये के मकान में रहते हैं। उनके पिता लकड़ी का कारोबार किया करते थे। संगारेड्डी के पास कुंडाकुर गांव में कभी उनके पास पुश्तैनी जमीन हुआ करती थी जिसे उनके पिता को अपनी लड़कियों की शादी और दूसरी जरूरतें पूरा करने के लिए बेचना पड़ा। आसिफ के संयुक्त परिवार में उनकी मां, तीन भाई और एक बहन के अलावा पत्नी, दो बेटे और एक बेटा है।

खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड ने जब संगारेड्डी में काम करना शुरू किया तो इसके डेली कलेक्टर ने आसिफ को खिदमत का मेंबर बनाया। उन्होंने करीब डेढ़ साल तक रोजाना सौ से लेकर पांच सौ तक खिदमत के बचत खाते में जमा किए। इसके बाद पहला लोन बीस हजार रुपये का लिया। इससे उन्होंने दुकान के सामान खरीदे। उनकी दुकान पर शॉक एब्जॉर्बर्स और गैस स्टोव के लिए

रिपेयर सर्विसेज होती थी लेकिन इससे जुड़े सामान नहीं थे।

आसिफ को लोन लेने से पहले बचत खाते के जरिए ही मदद मिलनी शुरू हो गई थी। वह याद करते हैं, “नया महीना शुरू होने पर तकलीफ नहीं होती थी। दुकान और घर का किराया, बच्चों की फीस—यह सब चुकाने में बचत खाते के पैसे काम आने लगे। इतना ही नहीं इन पैसों से हैदराबाद जाकर सामान भी ले आते थे।”

जब मांगने से भी आसिफ को नहीं मिला कर्ज

आसिफ ने जब ए टू जेड नाम से दुकान शुरू की तब यह एक मुकम्मल ऑटोमोबाइल शॉप थी मगर उनके पिता के बिगड़ते सेहत साथ—साथ उनके दुकान की हालत बुरी होती चली गई। उनके पिता पैरालिसिस अटैक के शिकार हो गए थे और इस दौरान आसिफ करीब चार महीनों तक ठीक से दुकान नहीं चला पाए। आसिफ ने बताया कि पिता के इलाज में उन्होंने करीब आठ लाख रुपये खर्च किए। वह कहते हैं, “मैं लगभग सड़क पर आ गया। इतना खर्च करने पर भी पिता को नहीं बचा पाया। जब खिदमत से लोन लेकर आगे बढ़ने की शुरुआत की तो पहले लोन वापसी के समय ही पत्नी की तबियत खराब हो गई।”

अपने पहले ही लोन की वापसी के लिए आसिफ को अतिरिक्त समय मांगना पड़ा क्योंकि आसिफ बीमार पत्नी के इलाज के दौरान अपने काम पर ज्यादा ध्यान नहीं दे पाए। लोन चुकाने के लिए अतिरिक्त डेढ़ महीना तो मिल गया मगर जब वह नया लोन मांगने गए तो खिदमत के तत्कालीन मैनेजर ने पिछले लोन का हवाला देते हुए इनकार कर दिया। हालांकि आसिफ का मानना है कि उन्हें लोन दोबारा मिलना चाहिए था।

खिदमत के मौजूदा मैनेजर फरीद ने जिम्मेदारी संभालने के बाद खुद जाकर आसिफ से मुलाकात की और दोबारा लोन नहीं लेने की वजह पूछी। आसिफ याद करते हैं, “मुझे फरीद साहब के पूछने पर गुस्सा आया था। मैंने उनसे कहा कि आपका ऑफिस ही मुझे लोन नहीं दे रहा है।” आसिफ ने आगे बताया कि मैनेजर फरीद ने पूरी बात समझ कर अगली सुबह आकर लोन



के लिए आवेदन देने को कहा. मुझे खिदमत से तीस हजार का नया लोन मिल गया. एक बार फिर खिदमत से मेरा लेन-देन का रिश्ता शुरू हो गया.”

पूरे मामले पर मैनेजर फरीद कहते हैं, “गलतफहमी दूर करने के लिए मैंने आसिफ को नया लोन का प्रस्ताव दिया. मैंने उन्हें फिर खिदमत से और करीब लाने की कोशिश की. मार्केट में मुझे पता चल जाता है कि कौन मेहनत कर रहा है, मेहनत कर खुदमुख्तारी की जिंदगी जी रहा है. मुझे आसिफ के बारे में अच्छी बातें पता चल रही थीं. इसलिए मैं आसिफ के पास गया.”

सर्विस के साथ अब सामान भी उपलब्ध

खिदमत से लोन नहीं मिलने के बाद भी आसिफ ने वहां का बचत खाता चालू रखा था. बचत खाते के पैसों से उन्हें दुकान और घर का किराया चुकाने और बच्चों की स्कूल फीस जमा करने में मदद मिल जाती थी.

खिदमत के साथ दोबारा वित्तीय लेन-देन शुरू होने के बाद आसिफ करीब बीस बार लोन ले चुके हैं. इस लोन से होने वाले आमदनी और तरक्की को आसिफ ने इन शब्दों में साझा किया, “हर तीन महीने में 50 हजार का सामान लेकर दुकान में डाल देता हूँ. सामान रहने से कमाई बढ़ जाती है. सौ रुपये के सामान से कभी डेढ़ तो कभी दो सौ बन जाते हैं. इस तरह पचास हजार से

सत्तर-अस्सी हजार तक बन जाते हैं. इस आमदनी से अपने तीन बच्चों का सालाना स्कूल फीस – करीब साठ हजार भर लेता हूँ, खुद और अपनी पत्नी के लिए नया मोबाइल खरीदा है. इस कमाई से मैंने भाई की शादी की है और अब जल्द ही बहन की शादी भी धूम-धाम से करूंगा.”

आसिफ का कारोबार बढ़ा गया है. पहले उनकी दुकान में सिर्फ रेपरिंग सर्विस होती थी, अब इससे जुड़े हर तरह के सामान भी रहते हैं. जैसे कि शॉक एब्जॉर्बर्स से जुड़े रॉड और आयल सील्स के साथ-साथ नए गैस स्टोव और उसके छोटे-बड़े पार्ट्स और एक्सेसरीज भी रहते हैं.

आसिफ ने बताया, “पहले मेरे पास कुछ भी नहीं था, अब दुकान में माल बढ़ रहा है. पहले मैं केवल स्कूटर्स और बाइक्स के शॉक एब्जॉर्बर्स और गैस स्टोव की मरम्मत करता था. अब इससे जुड़े पार्ट्स और एक्सेसरीज भी रखता हूँ. मैं मेहनत कर रहा हूँ, खिदमत मदद कर रही है और अल्लाह इनाम दे रहा है.”

बस एक बार ही मिला मुद्रा लोन

आसिफ का बैंक में पुराना खाता है. उन्होंने बैंक से लोन की कोशिश की लेकिन उन्हें लोन नहीं मिला. बैंक सरकारी नौकरी करने वाले दो जमानतदार मांग रहे थे लेकिन आसिफ इस शर्त को पूरा नहीं कर पाए.

हालांकि हाल के दिनों में उन्होंने मुद्रा लोन लिया है। इससे जुड़े अनुभव बताते हुए आसिफ कहते हैं, “पचास हजार मुद्रा लोन चुकाने के लिए खिदमत के मुकाबले मुझे ज्यादा समय मिला। लोन चुकाने के लिए एक साल का समय तो मिला मगर उन्होंने चार हजार रुपये ब्याज के बतौर लिए। अब बैंक वाले बड़े लोन के लिए फिर से सरकारी जमानतदार मांगते हैं। वे हमें बार-बार और बढ़ा कर लोन देते तो फायदा होता लेकिन ऐसा हुआ नहीं। लिहाजा खिदमत ही बेहतर है।”

आसिफ के पास पहले से बैंक खाता था लेकिन खिदमत से जुड़ने के पहले वह इस खाते के जरिए बचत नहीं कर पाते थे। उन्होंने बताया, “बैंक जाकर पैसा जमा करना पड़ता था और यह नहीं हो पाता था। खिदमत वाले सौ रुपये हो या पांच सौ, खुद आकर पैसे ले जाते हैं, ऐसे में बचत हो जाती है। हम रोजाना पांच हजार की कमाई कर लें तो भी शायद ही हम बचत कर पाएंगे अगर खिदमत वाले खुद आकर रोज पैसे न ले जाएँ। जब में पैसे रहने से गैर-जरूरी खर्च हो जाते हैं। कभी यार-दोस्तों की पार्टी में तो कभी खरीदारी में। अब खिदमत के कारण कमाई का एक हिस्सा बचत में तब्दील हो जाता है।”

आसिफ बताते हैं कि बैंक के मुकाबले खिदमत के बचत खाते से पैसा निकालने में वक्त बिल्कुल जाया नहीं होता – दो-तीन मिनट में पैसे निकल जाते हैं। और नया लोन मिलने में भी ज्यादा समय नहीं लगता। खिदमत से जुड़ने से पहले आसिफ को प्राइवेट फाइनेंस से भी कर्ज लेना पड़ता था। इससे जुड़ी परेशानियों को याद करते हुए वह कहते हैं, “एक दिन कमाई नहीं हो तो अगले दिन दो दिन की कर्ज की रकम एक साथ देनी पड़ती थी। लोन चुकाने में सौ दिन से ज्यादा वक्त लग जाने पर एक्स्ट्रा चार्ज देना पड़ता था। यहां खिदमत में बहुत सहूलत है। दो दिन क्या, अगर आठ दिन भी लोन की किस्त नहीं चुका पाए तो परेशान नहीं किया जाता, फाइन नहीं लिया जाता। समय पर लोन अदायगी की याद जरूर दिलाते रहते हैं।”

दोगुनी अवधि वाले बड़े कर्ज की जरूरत

आसिफ के मार्फत उनके करीब दस-बारह दोस्त और रिश्तेदार खिदमत से जुड़े हैं और सब अलग-अलग तरीके से अपनी जिंदगी को बेहतर बना रहे हैं। आसिफ ने बताया, “खिदमत के लोन से कई लोगों का कारोबार बढ़ गया है, किसी ने गाड़ी

खरीद ली है तो किसी ने अपना बैंक बैलेंस बढ़ा लिया है और किसी ने तो सोने के जेवरात बना लिए हैं।”

आसिफ खिदमत की सालाना बैठकों में दो-तीन बार जा चुके हैं मगर उन्हें अभी तक बात रखने का मौका नहीं मिला है। भविष्य में अगर उन्हें बात रखने का मौका मिलता है तो वह निश्चय ही बड़े लोन की वापसी की समय सीमा बढ़ाने की मांग करेंगे।

आसिफ अपनी दुकान का स्टॉक बढ़ाना चाहते हैं, वह चाहते हैं कि टू व्हीलर्स के नए शॉक एब्जॉर्बर्स भी रखें। इसके लिए उन्हें एक लाख रुपये की जरूरत होगी। वह कहते हैं, “मंहगाई के कारण 50 हजार के लोन में दुकान के लिए सभी जरूरी सामान नहीं खरीद पाता हूँ। खिदमत एक लाख रुपये का लोन देने को तैयार है मगर इसकी वापसी के लिए तीन महीने की शर्त लगा रही है। मेरे जैसे छोटे दुकानदार के लिए इतना समय बहुत कम है। लोन वापस की यह सीमा बढ़ानी चाहिए। अगर समय तीन महीने ही रहा तो मैं लोन नहीं ले पाऊंगा। वक्त पर लोन वापस नहीं कर मैं फिर से अपना नाम खराब नहीं करना चाहता।”

आसिफ जोर देकर कहते हैं, “मुझे कारोबार बढ़ाने के लिए एक लाख रुपये का बड़ा लोन चाहिए और लोन वापसी के लिए छह महीने का वक्त मिलना चाहिए। तीन माह के मियाद से बहुत मुश्किल है। हर दिन एक हजार रुपये से ज्यादा का किस्त देकर फैमिली और दुकान दोनों का खर्च चलाना मुश्किल है। रोजाना हजार रुपये निकल जाने से मेरे दुकान में पूंजी का प्रवाह नहीं बन पायेगा।”



# सैलून में कारीगर से मोबाइल रिपेयरिंग शॉप का मालिक बनने का सफर

## Beneficiary Story 17



### मंगली अशोक कुमार

खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड संगारेड्डी (तेलंगाना)

तेलंगाना के संगारेड्डी में रहने वाले मंगली अशोक कुमार ने 2006 में इंटरमीडिएट की पढाई पूरी की लेकिन पारिवारिक जिम्मेदारियों की वजह से आगे के पढाई नहीं कर सके. अशोक विवाहित हैं, पत्नी हाउसवाइफ हैं और नौ एवं पांच साल उनके दो बच्चे हैं. वह संयुक्त परिवार में अपने माता-पिता और भाई बहनों के साथ रहते हैं.

2016 में अशोक ने मोबाइल रिपेयरिंग शॉप में काम करना छोड़ लीज पर दुकान लेकर अपना काम शुरू किया. उन्होंने बताया, “दुकान खोलने के बाद मुझे मेरे एक ग्राहक ने कहा कि तुम लोन लेते होते तो अच्छा रहेगा और मुझे खिदमत म्यूचुअल एडेड कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के बारे बताया. खिदमत की जानकारी मिलते ही मैं इसके ऑफिस पहुंचा और जरूरी कागजी प्रक्रिया पूरी कर इसका मेंबर बन गया. खिदमत ऑफिस ने मुझे बताया कि लोन आवेदन देने से पहले सोसाइटी के बचत खाते के जरिए कुछ महीनों तक लेन-देन करना पड़ेगा. इसके बाद आवेदन के लिए 6 फोटोग्राफ और किसी सरकारी बैंक के चेक बुक की जरूरत पड़ेगी.”

अशोक ने आगे बताया, “साल 2009 से एक सरकारी बैंक में मेरा खाता था लेकिन मेरे पास चेक बुक नहीं था. खिदमत ऑफिस द्वारा मांगे जाने के बाद मैंने अपने बैंक से चेक बुक लेकर खिदमत में लोन के लिए अप्लाई कर दिया.”

खिदमत के सदस्य बनने के बाद मेंबर्स द्वारा शुरूआती महीनों में किए गए वित्तीय लेन-देन और बचत के आधार पर यह तय होता है कि उन्हें कितना लोन मिल सकता है. जैसे कि अगर कोई सदस्य महीने में तीन हजार जमा करता है तो वह करीब 3 महीनों के बाद 10 हजार तक का लोन प्राप्त करने के योग्य हो जाता है. इसी तरह रोजाना 200 या इससे अधिक बचत करने वाले कम-से-कम 20 हजार के लोन के लिए अप्लाई कर सकते हैं. सदस्यों के डिपॉजिट और सेविंग की आदतों को देखकर उनका लोन लिमिट तय किया जाता है.

इस संबंध में अशोक ने बताया, “खाता खोलने के बाद मैंने इसमें तीन महीने तक रोजाना करीब 100 रुपये जमा कर इसे चालू रखा. इसके बाद खिदमत की ओर से मुझे कहा गया कि आपके अकाउंट का ट्रैन्ज़ैक्शन अच्छा है और अब आपको लोन मिल सकता है. इसके बाद मैंने चार बार लोन लिया. पहले दो लोन 20 और 30 हजार के थे और आखिरी के दो 50-50 हजार के. अभी मैं रोजाना 600 रुपये जमा कर अपना 50 हजार का लोन वापस कर रहा हूँ. लोन रिपेमेंट में मुझे कोई दिक्कत नहीं हो रही है. इससे पहले इतना बड़ा लोन मुझे किसी ने नहीं दिया.”

सोसाइटी का सदस्य बनने के बाद 3 महीने तक शुरूआती बचत करते हुए ही अशोक को इस बचत से मदद मिलनी शुरू हो गई थी. वे सेविंग खाते की बचत से मकान किराया, स्कूल फीस जैसी घरेलू जरूरतें पूरी करने लगे थे.

बैंक में अशोक का पुराना खाता होने के बाद भी लोन की जरूरत पड़ने पर उन्होंने इसके लिए बैंक में आवेदन नहीं दिया. ऐसा करने की यह वजह उन्होंने बताई, “मैंने सुन रखा था कि बैंक से लोन मांगने पर बैंक इनकम टैक्स रिटर्न के बारे में पूछते हैं, सिक्यूरिटी मांगते हैं. मेरे एक साथी को बहुत कोशिश करने के बाद के बाद भी बैंक से लोन नहीं मिला. यह सब जानने के बाद मैंने बैंक के पास जाकर लोन मांगने की हिम्मत नहीं की.”

यूँ बने मोबाइल फोन रिपेयर टेकनीशियन

अशोक के पिता संगारेड्डी के पास एक गाँव में खेती-किसानी करते थे. जब गाँव छूटा तो उन्होंने



संगारेड्डी शहर आकर राजमिस्त्री का काम करना शुरू किया। अशोक ने इंटरमीडिएट करने के बाद करीब दो सालों यानी 2008 तक संगारेड्डी में एक सलून में काम किया। दरअसल छठवीं कक्षा में पढाई के दौरान ही अशोक ने एक सलून में हज्जाम का काम सीखना शुरू किया था। फिर वह स्कूल के बाद या छुट्टियों में उसी सलून में काम करने लगे और इंटरमीडिएट की पढाई के बाद इसे बतौर फुल-टाइम पेशे की तरह अपनाया।

दो साल तक यह काम करने के बाद इस काम में उनका मन नहीं लगा तो अशोक ने हैदराबाद के अमीरपेट से मोबाइल रिपेयरिंग का दो साल का कोर्स किया। इसमें मोबाइल सॉफ्टवेयर और हार्डवेयर से रिलेटेड ट्रेनिंग शामिल थी। रेडियो सेट रिपेयरिंग करने जैसी कामों की वजह से ऐसे ट्रेनिंग में अशोक की रुचि पहले से थी। अमीरपेट हैदराबाद के उत्तर पश्चिमी भाग में स्थित एक जाना-पहचाना इलाका है। इलाके को सॉफ्टवेयर प्रशिक्षण के केंद्र के रूप में जाना जाता है। अशोक ने इस ट्रेनिंग के लिए 15 हजार रुपये खर्च किए और दो सालों तक हफ्ते में एक बार संगारेड्डी से अमीरपेट जाकर क्लास कर यह तकनीकी हुनर हासिल किया। अशोक ट्रेनिंग के दौरान एक दिन में जो भी सीखते उसे बाकी के छह दिन संगारेड्डी के एक मोबाइल रिपेयरिंग शॉप पर काम करते हुए मांजते थे। यह 'ऑन जॉब ट्रेनिंग' पेड नहीं था मतलब यह उन्होंने बिना किसी तनखाह या मजदूरी के यह काम किया।

साल 2009 में जब अशोक की ट्रेनिंग पूरी हो गयी तो उन्हें इसी दुकान में रोज के हिसाब से पैसे मिलने लगे। शुरुआत 60 रुपये की दैनिक मजदूरी से हुई जो बढ़ कर 250 रुपये तक पहुंची। अशोक बताते हैं, "जब मुझे कई तरह के काम अच्छे से आ गए तो उन्होंने मुझे परसेंटेज पर रख लिया। इसके बाद रोज 400 रुपये तक की कमाई होने लगी।"

पूँजी मिलने पर कारोबार में तीन गुनी बढ़ोतरी

चार बार कर्ज लेने से अपने काम-धंधे में हुए फायदे के बारे में बताते हुए अशोक कहते हैं, "खिदमत से मिली पूँजी से पहले मैंने दुकान के लिए जरूरी मशीनें खरीदीं और ढेर सारा सामान रखना शुरू कर दिया। मैंने 10 हजार रुपये की डिस्पले रिमूवर मशीन खरीदी। साथ ही ब्लोअर और शोल्डिंग मशीन भी खरीदी। पहले पैसे नहीं थे तो मैं ऐसा नहीं कर पा रहा था। साथ ही दुकान में सस्ते-मंहगे, मोबाइल के हर रेंज के स्पेयर पार्ट्स रखने लगा। अब मैं डिस्पले, टच, रिन्गर, स्पीकर माइक - हर तरह के मोबाइल हार्डवेयर के सामान रखने लगा।"

मशीन और एसेसरीज खरीदने से आपका काम कैसे बढ़ा, इससे कमाई कैसे बढ़ी? इस सवाल के जवाब में अशोक ने कहा, "लोन से मेरा काम तीन गुना बढ़ गया। टूल्स अच्छे रहने से काम बढ़ता है और काम तेजी एवं आसानी से होता है। मेरे पास पूँजी बढ़ी तो मैंने डिस्पले ठीक करने के काम पर ज्यादा फोकस किया। दुकान में अलग-अलग तरह के डिस्पले रखने के लिए ज्यादा पूँजी की जरूरत पड़ती है। यह जरूरत खिदमत के लोन से पूरी हुई। साथ ही मैंने दुकान के लिए काउंटर और मोबाइल रिपेयरिंग में काम आने अन्य सामान और एसेसरीज भी लिए। एसेसरीज रहने से ज्यादा आइटम देखकर ग्राहक ज्यादा आते हैं। इन सबसे न सिर्फ मेरी आमदनी बढ़ी बल्कि दुकान भी पहले से ज्यादा व्यवस्थित और आकर्षक हो गई।"

वह आगे कहते हैं, "समय-समय पर खिदमत से आसान और सस्ता लोन मिलते रहने से मेरे पास पूँजी रहती है, इससे मैं अपनी मशीनों को अपग्रेड करता रहता हूँ और दुकान में लेटेस्ट सामान रखता हूँ। नए-नए आइटम लाता हूँ।"

आमदनी बढ़ी तो जिन्दगी हुई खुशहाल

किसी भी व्यापार या मोबाइल रिपेयरिंग से जुडी चीजें थोक में खरीदने पर कारोबारी या सेवा प्रदाता को कुछ अतिरिक्त बचत होती है और अंततः इससे उनकी आमदनी बढ़ती है। ऐसा ही अशोक के साथ भी हुआ। वह बताते हैं, "लोन से फायदा बहुत हुआ। लोन से पूँजी मिलने के बाद सिटी जाकर पूरा सामान एक साथ लेकर आता हूँ, एक-दो स्पेयर पार्ट्स खरीदने पर उसके लिए ज्यादा कीमत देनी पड़ती थी। अब एक साथ 10-10 के सेट थोक में खरीदने पर सस्ता पड़ता है।"

अशोक की आमदनी बढ़ी तो वे उन्होंने एक नए इलाके में किराए का मकान लिया। वह पुराने मकान से 5 किलोमीटर दूर नए इलाके में इस कारण गए

क्योंकि यहाँ की आबो-हवा ज्यादा अच्छी है। वह कहते हैं, “खिदमत के साथ दो साल से काम करते हुए आमदनी बढ़ी है। अब पहले के मुकाबले अच्छे से रह पाता हूँ, मैंने अपने लिए बाइक खरीदी है, घर के लिए फ्रिज खरीदा है। 10 ग्राम सोना भी लिया। बच्चों को अच्छे स्कूल में पढ़ा रहा हूँ”

फाइनेंसर से मिला छुटकारा

खिदमत से जुड़ने के पहले अशोक ने चार-पांच बार जान-पहचान वाले फाइनेंसर (महाजन) से कर्ज लिया था। फाइनेंसर के कर्ज और खिदमत से मिलने वाले कर्ज में अंतर बताते हुए वह कहते हैं, “मैं भी खिदमत से जुड़ने के पहले फाइनेंसर से पैसे ब्याज पर लेता था। उनका परसेंटेज (ब्याज दर) बहुत ज्यादा है। एक दिन भी कर्ज की रोजाना किस्त नहीं दे पाने पर भला-बुरा सुनना पड़ता था। खिदमत वाले ऐसा नहीं करते।”

अशोक कारोबार और घरेलू, दोनों जरूरतों को पूरा करने के लिए ऐसे लोन लेते थे क्योंकि तब उनकी आमदनी कम थी। उन्होंने फाइनेंसरों से कभी 10 हजार से बड़ा लोन नहीं लिया। खिदमत से जुड़ने के बाद उन्हें अब फाइनेंसर के पास जाने की जरूरत नहीं पड़ती है। उन्होंने बताया, “मकान का किराया, किराना आइटम, बच्चों की स्कूल फीस जैसी जरूरतें पूरी करने के लिए लोन लेना पड़ता था। खिदमत से जुड़ने के बाद ये चक्कर छूट गया।” अशोक इस कुचक्र से दो कारणों से बाहर निकल पाए। एक तो खिदमत के मिले लोन से मोबाइल रिपेयरिंग का उनका काम ज्यादा बढ़ा हुआ और इससे उनकी आमदनी बढ़ी। दूसरी ओर अब अगर उन्हें घरेलू उपभोग के लिए भी कर्ज की जरूरत पड़ती है तो वे खिदमत से लोन ले लेते हैं।

अशोक का कहना है कि वे खिदमत जैसे कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी के जरिए बचत या समय पर लोन वापस इसलिए कर पाते हैं क्योंकि कोऑपरेटिव के कर्मचारी रोजाना आकर पैसे कलेक्ट करते हैं। अगर ऐसी सुविधा नहीं होती तो शायद ये सब करना मुश्किल होता। अभी अशोक खिदमत के सेविंग और लोन खाते दोनों में पैसे जमा करते हैं। 50 हजार का वर्तमान लोन सुचारू रूप से वापस करते हुआ अभी वह सेविंग अकाउंट में कम पैसे जमा कर पा रहे हैं। उन्होंने बताया, “लोन किसी से भी लें, कहीं से भी लें उसे तो हर हाल में वापस करना है लेकिन खिदमत को छोड़ दूसरी जगह लोन के पैसे रोज वापस नहीं कर सकते। खिदमत के लोग रोज शाम में

आकर पैसे कलेक्ट करते हैं तो लोन के पैसे वापस करना आसान हो जाता है।”

वहीं बचत खाते के पैसे निकालने से जुड़े अपने अनुभव बताते हुए अशोक कहते हैं, “दो मिनट में पैसे निकल जाते हैं।” खाते से पैसे निकालने में तो अशोक को वक्त कम लगता है लेकिन वे चाहते चाहते हैं कि लोन चुकाने के लिए उन्हें ज्यादा वक्त मिले। वह कहते हैं, “अभी मैंने 50 हजार का लोन ले रखा है। इसे 90 दिनों में वापस करने के लिए मुझे रोजाना करीब 6 सौ रुपये लोन खाते में जमा करने पड़ते हैं। ऐसा करना हम जैसे लोगों के लिए बोझ बन जाता है।” साथ ही वे खिदमत से और बड़े लोन की अपेक्षा भी रखते हैं। अपने अंदाज में अशोक कहते हैं, “लोन भी जरा बढ़ना है, टाइम भी जरा बढ़ना है।”

अशोक खिदमत के सर्विस चार्ज से संतुष्ट हैं। वे कहते हैं, “बाहर से कर्ज लेना खिदमत से तीन गुना मंहगा है। खिदमत से 10 हजार के कर्ज पर 400 रुपये का सर्विस चार्ज तीन महीने में चुकाना पड़ता है लेकिन बाहर से कर्ज लेने पर 10 हजार के कर्ज पर हर महीने 300 रुपये भरना पड़ता है।”

अशोक ने भी कई लोगों को खिदमत के बारे में बताया है और उनके जरिए एक व्यक्ति इस सोसाइटी का सदस्य भी बना है। अशोक अब खिदमत के ‘बोर्ड ऑफ रिप्रेजेंटेटिव’ के भी मेंबर हैं और उन्हें को-ऑपरेटिव की सालाना बैठकों सहित अन्य मीटिंग्स की भी सूचना समय पर मिलती रहती है। लेकिन कभी व्यस्तता तो कभी सर पर किसी जरूरी काम के कारण वे अब तक ऐसी बैठकों में शामिल नहीं हो पाए हैं।

अशोक की योजना अगला लोन 1 लाख रुपये का लेने की है। इसे वह अपने दुकान को और बढ़ा करने में लगाने की योजना रखते हैं। इस पैसे से अशोक दुकान में और ज्यादा फर्नीचर और एसेसरीज, कंप्यूटर और इससे रिलेटेड सॉफ्टवेयर रखना चाहते हैं।





# संघमम ने जमशीर की मंजिल के लिए रास्ता बनाया

## Beneficiary Story 18



### जमशीर

संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड कालीकट (केरल)

30 साल के जमशीर का संघर्षों से भरा जीवन एक मिसाल है. केरल की संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड ने जमशीर के इस संघर्ष में हर कदम पर साथ दिया है.

जमशीर कालीकट शहर में वेल्लायिल बीच के पास रहते हैं और इसी इलाके में विक्टर टुटोरिअल्स के नाम से एक कोचिंग सेंटर चलाते हैं. उन्होंने साल 2009 में बारहवीं की पढाई पूरी कर ली थी लेकिन आगे उच्च शिक्षा प्राप्त करने के बदले उन्हें घर की जिम्मेदारियां उठानी पड़ी क्योंकि सर से पिता का साया उठ चुका था. बारहवीं की पढाई के बाद उन्होंने करीब दो साल तक अपने शहर में राज मिस्ट्री का काम किया. उनके पिता भी राज मिस्ट्री का ही काम करते थे. इस दौरान दो वर्षों में जब उनका घर थोड़ा व्यवस्थित हो गया तो जमशीर ने फिर से अपनी पढाई शुरू की. साल 2015 में कालीकट के नेशनल कॉलेज से उन्होंने समाजशास्त्र में स्नातक की डिग्री हासिल की.

स्नातक होने के बाद जमशीर ने केरल लोक सेवा आयोग की तैयारी शुरू करने के साथ-साथ आजीविका के लिए किराए के मकान में स्कूल के बच्चों के लिए कोचिंग सेंटर शुरू किया. समय के साथ

जमशीर को महसूस हुआ कि उन्हें कोचिंग चलाने के लिए ज्यादा बड़ी जगह चाहिए. बड़ी जगह के लिए किराए की एकमुश्त रकम बतौर एडवांस देने हेतु उन्हें पैसों की जरूरत थी. और इस जरूरत को संघमम ने पूरा किया.

शहर में कोचिंग सेंटर के विस्तार के साथ ग्रामीण इलाके में भी नया सेंटर

जमशीर ने फरवरी, 2017 में संघमम से 50 हजार रुपए का पर्सनल लोन लेकर अपने कोचिंग सेंटर को बड़ा किया. यह संघमम से लिया गया उनका पहला लोन था. लोन का आवेदन देने के महज दो सप्ताह के भीतर उन्हें यह मिल भी गया. नई जगह पर कोचिंग सेंटर के लिए जगह ज्यादा थी. उन्हें पहले के मुकाबले एक साथ ज्यादा स्टूडेंट्स को पढ़ाने का मौका मिला. यहां उनके कोचिंग सेंटर में पढ़ने वाले स्टूडेंट्स की संख्या करीब ढाई गुनी हो गई. पुरानी जगह छोटी थी जहां वह करीब 40 स्टूडेंट्स को ही पढ़ा पाते थे पर नई जगह पर तुरंत ही स्टूडेंट्स की संख्या बढ़कर सौ से ज्यादा हो गई.

कोचिंग में स्टूडेंट्स की संख्या बढ़ने से जमशीर की जिंदगी पहले से बेहतर हुई है. टूटी-फूटी हिंदी में उन्होंने इसे इन शब्दों में बयान किया, "स्टूडेंट्स ज्यादा है तो मेरा इनकम ज्यादा है तो मेरा लाइफस्टाइल अच्छा है."

आमदनी बढ़ने के साथ जमशीर ने कुछ दोस्तों के साथ मिलकर शहर से थोड़ी दूर किनास्सेरी ग्रामीण इलाके में एक और कोचिंग सेंटर शुरू कर दिया. केरल लोक सेवा आयोग संबंधी परीक्षाओं के लिए शुरू किए गए इस कोचिंग सेंटर को शुरू करने में उन्होंने 15 हजार रुपये लगाए हैं. उनके तीन दोस्तों ने भी इस कोचिंग में इतने ही पैसों का निवेश किया है. इस रकम का इंतजाम जमशीर इस कारण कर पाए क्योंकि संघमम से मिले ब्याज मुक्त कर्ज से उन्होंने अपने पेशे को बड़ा कर अपनी आमदनी बढ़ा ली थी.

बैंक कर्ज से आजादी

संघमम के लोन की मदद से जमशीर की आमदनी बढ़ी तो उन्होंने अपने घर पर कुछ निर्माण कार्य करवाया है. एक कमरे और रसोई की मरम्मत कराई है और घर के



बाहर एक टॉयलेट बनवाया है।

2017 में जमशीर शादी के बंधन में बंध गए और एक साल पहले पहली बार पिता बने. वह बताते हैं कि अपनी शादी से जुड़ा कर्ज भी उन्होंने कोचिंग की आमदनी से वापस किया है. दरअसल जमशीर की शादी के वक्त उनकी सास ने उनकी पत्नी खालिद साफिया के नाम पर एक सरकारी बैंक से गोल्ड लोन लिया था. ऊंचे ब्याज पर लिए गए इस कर्ज की वापसी शादी के बाद एक तरह से जमशीर के जिम्मे आ गई. इस कर्ज को चुकाने के लिए जमशीर ने संघमम से अपना दूसरा कर्ज 30 हजार रुपये का लिया. जमशीर ने जल्द ही यह पर्सनल लोन भी चुका दिया.

फिलहाल जमशीर कोई नया कर्ज लेने की नहीं सोच रहे हैं. लेकिन भविष्य में उनकी योजना शहर में ही एक नया और बड़ा कोचिंग शुरू करने के लिए लोन लेने की है. पहले की तरह ही इस सेन्टर का एडवांस किराया चुकाने के लिए उन्हें संघमम से लोन की जरूरत पड़ेगी. जमशीर को यह भरोसा है कि जरूरत पड़ने पर उन्हें संघमम से मदद मिल जाएगी. वह कहते हैं, “मैंने संघमम से दो बार कर्ज लिया है और मुझे इस पर बहुत विश्वास है.”

जमशीर ने बताया कि कालीकट में भी बहुत ऊंचे ब्याज पर कर्ज देने वाले महाजन मौजूद हैं मगर उनसे कर्ज लेने की नौबत कभी नहीं आई. उन्होंने हंसते हुए कहा, “मेरा मनीलेंडर है संघमम.”

और भी बड़ी मंजिल की तरफ बढ़ते कदम

जमशीर चाहते हैं कि भविष्य में संघमम उन्हें ज्यादा आसानी से पहले के मुकाबले बड़ा पर्सनल लोन दें. उनके मुताबिक 30 हजार रुपए का पिछला पर्सनल लोन थोड़ा मुश्किल से मिला था. वह कहते हैं, “मेरा

सपना है कि संघमम से मुझे एक लाख रुपए का पर्सनल लोन मिले लेकिन संघमम 50 हजार रुपए तक ही पर्सनल लोन देता है.”

जमशीर कर्ज वापसी हेतु 12 माह की अवधि और लोन सर्विस चार्ज से पूरी तरह संतुष्ट दिखे. हालांकि उन्होंने यह भी कहा कि सर्विस चार्ज और कम करने पर संघमम विचार करे तो बेहतर रहेगा. लेकिन उन्होंने यह भी कहा कि अपने कार्य संचालन के लिए संघमम की भी अपनी आमदनी होनी चाहिए.

जमशीर को संघमम की सालाना बैठकों के बारे में सूचना डाक से मिलती रही है मगर वह अब तक एक बार भी किसी बैठक में शामिल नहीं हो पाए हैं. उन्होंने बताया, “अगर ऐसी बैठक में जाना हुआ तो यह मांग करूंगा कि मुझ जैसे लोगों को बड़ा पर्सनल लोन दिया जाए.”

जमशीर ने संघमम से जुड़ने के बाद अपने एक मित्र शौकत अली को भी इस संस्थान से जोड़ा है. पेशे से ड्राइवर शौकत ने भी जमशीर की तरह ही संघमम से 30 हजार रुपए का पर्सनल लोन लेकर बैंक कर्ज को चुकाया. मगर शौकत अपनी रोजगार संबंधी परेशानियों के कारण संघमम का लोन नियमित रूप से नहीं चुका पा रहे हैं.

जमशीर के मुताबिक उन्हें यह देख कर बुरा लगता है कि जिस व्यक्ति को सिफारिश कर लोन दिलाया वह समय पर कर्ज वापस नहीं कर पा रहा है. जमशीर ने शौकत के अलावा भी अपने कुछ रिश्तेदारों और दोस्तों को संघमम के बारे में बताया है और वे सभी बारी-बारी से संघमम से संपर्क कर रहे हैं.

कोचिंग में जमशीर शाम चार से आठ बजे तक लड़के और लड़कियों के अलग-अलग बैच को पढ़ाते हैं और लोक सेवा आयोग वाली कोचिंग में सप्ताह में तीन दिन (सोमवार, बुधवार और शुक्रवार) को पढ़ाते हैं. बाकी समय, वह खुद प्रतियोगिता परीक्षाओं की तैयारी करते हैं.

जमशीर अभी दो अलग-अलग तरह के कोचिंग सेन्टर चला रहे हैं, इस पेशे में स्थापित हो रहे हैं और उनकी अच्छी नियमित आमदनी हो रही है. मगर उनका लक्ष्य केरल लोक सेवा आयोग के लिए चयनित होना है. जमशीर के मुताबिक इस लक्ष्य को पाने के लिए उन्हें जिस आर्थिक निश्चिंतता की जरूरत थी, उसे पाने में संघमम बहुत मददगार साबित हुआ है. उनकी मंजिल सरकारी नौकरी है और कोचिंग सेंटर उस मंजिल तक पहुंचने का एक रास्ता है.

# आमदनी बढ़ी, तो सक्कीर एक हिस्सा समाज को लौटा रहे हैं

## Beneficiary Story 19



### सक्कीर एनवी

संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड कालीकट (केरल)

42 वर्षीय सक्कीर एनवी केरल के कालीकट जिले में कल्लायी नदी तट पर स्थित नैनमवड़प के रहने वाले हैं। बीते कुछ वर्षों से वह कालीकट से सत्रह किलोमीटर दूर पुदुसेयरपराम्ब में रह रहे हैं। सक्कीर ने दसवीं तक पढ़ाई की है। वह पत्नी रोसिना एनवी, दो बच्चों और अपनी मां के साथ रहते हैं। बेटा अभी आईटीआई की पढ़ाई कर रहा और बेटी ग्यारहवीं में है।

साल 2000 से 2005 के बीच उन्होंने खाड़ी के देशों में अलग-अलग तरह के काम किए। वहां से लौटने के बाद करीब आठ वर्षों तक कालीकट में पैसेंजर ऑटो चलाया और अब गुड्स ऑटो चलाकर अपनी आजीविका चला रहे हैं।

संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के बारे में उन्हें एक दोस्त अनवर शाह ने बताया था। कालीकट के कुम्मंगतु थाजहम में कपड़े की दुकान चलाने वाले अनवर पहले से ही संघमम से जुड़े हुए थे और अपने व्यवसाय के लिए इससे लोन भी ले रखा था।

सक्कीर ने खाड़ी के देशों में काम करने के दौरान भी अपना बैंक खाता नहीं खोला था। वह दूसरों के बैंक खातों के जरिए घर पैसे भेजा करते थे। अभी दो सरकारी बैंकों में सक्कीर के खाते हैं जो कि करीब आठ साल पुराने हैं।

दो महीना बनाम दो दिन

सक्कीर बैंक के काम-काज के तरीकों से अच्छी तरह वाकिफ हैं। फिलहाल बैंक खाते गैस सब्सिडी प्राप्त करने जैसे कामों के लिए ही इस्तेमाल में लाए जा रहे हैं। वह बैंकों के साथ-साथ अपने आस-पास सेवाएं देने वाली दूसरी कोऑपरेटिव संस्थाओं के बारे में भी जानते हैं। उन्होंने अपने जीवन का पहला लोन एक कोऑपरेटिव बैंक से लिया था लेकिन इससे जुड़ा अनुभव उनके लिए अच्छा नहीं रहा था।

खाड़ी से लौटने के बाद सक्कीर ने साल 2005 के आस-पास एक कोऑपरेटिव बैंक से घर बनाने के लिए 2 लाख रुपए का कर्ज लिया था। सक्कीर ने बताया, “बैंक से लोन लेने के लिए मुझे करीब 20 कागज जमा करने पड़े थे। इन कागजातों के लिए मुझे पंचायत से जिला स्तर तक के ऑफिस का चक्कर लगाना पड़ा। इस सब में बहुत टाइम लग गया। संघमम में इतने ज्यादा कागजातों की जरूरत नहीं पड़ती है। बैंक के लिए कागजात जुटाने में मुझे 2 महीने लगे थे जबकि संघमम में सारे कागजी काम दो दिन में हो गए। सबसे बड़ी बात यह कि बैंक लोन पर हर महीने दो हजार रुपये बतौर ब्याज देना पड़ा जो कि संघमम के सर्विस चार्ज के मुकाबले बहुत ज्यादा था।”

सक्कीर को कोऑपरेटिव बैंक का लोन वापस करने के लिए 5 साल का समय मिला था मगर एक रिश्तेदार से पैसे मिलने पर उन्होंने यह लोन दो साल में ही वापस कर दिया।

बिजनेस लोन से खरीदा नया ऑटो

सक्कीर को जब दूसरी बार लोन की जरूरत पड़ी तो उन्हें संघमम का पता चल चुका था जिससे वह बिना भाग-दौड़ और ब्याज का लोन ले सकते थे और उन्हें इससे समय पर मदद भी मिल गई।

सक्कीर ने 2015 के आखिर में संघमम से पहला लोन लिया था। उन्होंने बताया, “पुरानी गाड़ी (गुड्स ऑटो) के रखरखाव पर खर्च ज्यादा आ रहा था। लिहाजा इस गैरजरूरी खर्च को कम करने के लिए मुझे नई गाड़ी और इसके लिए संघमम से लोन की जरूरत थी।”

पुराना गुड्स ऑटो बेचकर उन्हें 35 हजार मिले थे। नए ऑटो के बाकी एक लाख साठ हजार की रकम उन्होंने

संघमम के लोन से जुटाए. यह प्रॉफिट शेयरिंग मॉडल पर दिया गया एक बिजनेस लोन था.

बैंक के बजाय संघमम के पास आने के बारे में सक्कीर ने कहा, "मैंने पहले बैंक से पूछा. वहां इंटरेस्ट ज्यादा था. वे हर महीने 2 हजार रुपये इंटरेस्ट लेते और फिर सरकारी कर्मचारियों की गारंटी भी देनी होती. जबकि संघमम में इंटरेस्ट नहीं है इसलिए मैं वहां गया."

उन्होंने आगे कहा, "बैंक पहले खुद बुलाते हैं और फिर जाने पर कागजात से लेकर गारंटी तक की शर्त पूरी करने को कहते हैं. संघमम में भी दो लोगों की गारंटी की जरूरत पड़ती है लेकिन ये कोई भी हो सकते हैं, गारंटर का सरकारी कर्मचारी होना जरूरी नहीं है."

संघमम साथ तो कोई टेंशन नहीं

संघमम के लोन की प्रक्रिया में सहूलत के बारे में सक्कीर बताते हैं, "संघमम को अपनी जरूरत बताने पर उसके ऑफिस द्वारा मुझे नई गाड़ी का एस्टिमेट लेकर आने को कहा गया. एस्टिमेट देने के बाद अपने ऑफिस सहित गाड़ी के शोरूम से जुड़े सारे कागजी काम संघमम ने खुद किए. बैंक से लोन लेने पर यह सारी भाग-दौड़ मुझे खुद करनी पड़ती. गाड़ी का

एस्टिमेट संघमम आफिस में जमा करने के दो दिनों के अंदर संघमम ने गाड़ी एजेंसी को पैसे दिए. इस तरह मुझे बस दो दिनों में लोन मिल गया."

सक्कीर ने संघमम के कर्ज के फायदे को अपने अंदाज में कुछ इस तरह बयान किया, "अच्छा वाला संघमम है. हम लोग बैंक से एक लोन पकड़ेगा और एक महीना पैसा नहीं देगा तो इंटरेस्ट ज्यादा आएगा. इंटरेस्ट ऊपर जाएगा. और पैसा नहीं रहने पर संघमम को बोलेगा तो मुश्किल नहीं है. संघमम को थोड़ा-थोड़ा पैसा भी देगा तो टेंशन नहीं है."

उन्होंने आगे कहा, "संघमम अच्छा है. लोन के लिए बैंक के पास जाने पर वे पहले ढेर सारे कागज मांगते हैं और फिर कागजात ले जाने के बाद किसी सरकारी कर्मचारी की गारंटी मांगते हैं. लेकिन संघमम से लोन मांगने पर ऐसा कुछ नहीं है. वहां दो लोगों की गारंटी पर लोन मिल जाता है."

नोटबंदी से अभी तक प्रभावित

सक्कीर को यह बिजनेस लोन चुकाने के लिए 30 माह का समय मिला था मगर उन्हें पूरी रकम वापस करने में दो-तीन महीने ज्यादा लग गए. देशी की वजह बताते हुए उन्होंने कहा, "लोन से नया ऑटो लेने के करीब एक



साल बाद नोटबन्दी हो गई. एक हजार का नोट वापस जाने (नोटबन्दी) के बाद से जो काम कम होना शुरू हुआ था वह अभी तक पहले जैसा नहीं हो पाया है. नोटबन्दी के पहले मैं रोज डेढ़ से दो हजार रुपए कमा लेता था, मगर नोटबन्दी के तीन साल बाद भी मैं रोज बमुश्किल एक हजार ही कमा पाता हूँ.”

सक्कीर मुख्यतः भवन निर्माण सामग्रियों और नारियल की दुलाई करते हैं. उनके मुताबिक नोटबन्दी के बाद सीमेंट, सरिया, बालू और गिट्टी जैसे सामानों की दुलाई में जो तेज गिरावट आई, वह अभी तक पूरी तरह दूर नहीं हुई है. इसी मंदी के कारण उन्हें लोन वापस करने में दो-तीन माह ज्यादा लग गया.

दोबारा पैसेंजर ऑटो की सवारी

सक्कीर ने संघमम से दूसरा लोन 50 हजार रुपए का पर्सनल लोन लिया. यह उन्होंने अपने घर की मरम्मत के लिए लिया और अपने करीब 600 स्क्वायर फीट के चार कमरे के मकान के एक हिस्से का प्लास्टर करवाया और टाइल्स लगवाए.

दरअसल यह काम उन्होंने अपनी माँ से मिले पैसे से करवाए थे मगर मां ने जब कुछ ही दिनों बाद पैसे वापस मांगे तो उन्होंने संघमम से पर्सनल लोन लेकर पैसे वापस कर दिए. 50 हजार रुपए का यह लोन वापस करने के लिए सक्कीर को एक साल का समय मिला है और इस पर सर्विस चार्ज ऑटो के लिए लिए गए बिजनेस लोन के “सर्विस चार्ज” से कम है.

संघमम की मदद से लिया गया सक्कीर का ऑटो अब पुराना होना शुरू हो चुका है. इसके नियमित रखरखाव पर ज्यादा खर्च आने लगा है. ऑटो अब तेल की खपत ज्यादा करता है. सक्कीर को लगता है कि अगले पांच-छह माह में ऑटो बदलना पड़ेगा. अतः सक्कीर एक बार फिर से संघमम से लोन लेकर नया ऑटो खरीदने की सोच रहे हैं. लेकिन बाजार की हालात और रखरखाव खर्च को देखते हुए वह इस बार पैसेंजर ऑटो लेना पसंद करेंगे और फिर से कालीकट में ऑटो चलाएंगे.

बड़े पर्सनल लोन की ख्वाहिश

सक्कीर के मुताबिक संघमम द्वारा बिजनेस लोन वापस करने के लिए दिए जाने वाले 30 माह पर्याप्त होते हैं. बिजनेस लोन में जिस अनुपात में लाभ या हानि बांटा जाता है, वह भी सही है.

उनकी मांग है कि संघमम भी बैंक की तरह आधार कार्ड और दूसरे कागजातों की गारंटी पर अपने सदस्यों को बड़ा पर्सनल लोन दे. वह कहते हैं, “संघमम इंटरैस्ट नहीं

लेता है, यह बहुत अच्छी बात है लेकिन वह बड़ा पर्सनल लोन दे तो और अच्छा रहेगा.”

सक्कीर को संघमम की बैठकों की सूचना नियमित रूप से मिलती है और वह इनमें शामिल हुए हैं. इस साल एक जरूरी काम आ जाने के कारण वह शामिल नहीं हो पाए. सक्कीर कहते हैं, “मैं किसी इवेंट में पहले कभी शामिल नहीं हुआ. ऐसे में इस तरह की बैठक में जाना ही मेरे लिए सबसे यादगार बात हो गई.”

सक्कीर ने कुछ लोगों को संघमम के वित्तीय उत्पादों के बारे में बताकर उन्हें इससे जोड़ने की पहल की है. मगर कुछ समय बाद जब उन्हें अहसास हुआ कि वह जिनको संघमम से जोड़ने की पहल कर रहे हैं, वे शायद समय पर लोन वापस नहीं कर सकेंगे तो अपनी पहल छोड़ दी. हालांकि, सक्कीर संघमम से लोन लेने वाले कुछ लोगों के जमानतदार जरूर बने हैं. इनमें से एक अनवर शाह के भाई भी हैं जिन्होंने सक्कीर को संघमम के बारे में पहली बार बताया था.

बढ़ी आमदनी तो बने मददगार

संघमम की मदद से आमदनी बढ़ी तो सक्कीर ने अपने मकान का विस्तार किया और चिटफंड में भी पैसा जमा करना शुरू कर दिया. इससे मिली एकमुश्त रकम से उन्होंने अपने मकान की दूसरी मंजिल बना ली.

सक्कीर कहते हैं, “यह ऑटो नहीं है, मेरा कार है. मुझे पूरे परिवार के साथ जाना होता है तो इसी “कार” से जाता हूँ.”

नई गाड़ी से रखरखाव का खर्च घटा तो आमदनी में बढ़ोतरी हुई और दूसरे किस्म के खर्च का मौका मिला. उन्होंने अपने दो रिश्तेदारों की बेटियों की शादी में मदद के तौर पर दस-दस हजार रुपये के उपहार दिए हैं. सक्कीर कहते हैं, “मेरी लड़की की शादी के समय मुझे यह मदद वापस मिलेगी और मदद नहीं भी मिले तो कोई बात नहीं.”

इतना ही नहीं, दो साल पहले सक्कीर ने दोस्तों के साथ मिलकर ईद के मौके पर एक परिवार के करीब दस सदस्यों को नए कपड़े भी दिए. इसमें उन्होंने अपनी तरफ से चार हजार रुपये खर्च किए थे.

# कारोबार बड़ा हुआ, घर आई समृद्धि

## Beneficiary Story 20



### अनवर शाह

संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड कालीकट (केरल)

अनवर शाह की केरल के कुम्भंगतु थाजहम में रेडीमेड कपड़ों और फुटवियर की दुकान है। यह इलाका केरल के एक अहम शहर कालीकट से करीब बीस किलोमीटर दूर है।

करीब 45 साल के अनवर शाह ने 1997 में स्नातक करने के बाद आगे मास्टर्स की पढाई की बहुत कोशिश की लेकिन इसमें सफल नहीं हो पाए। 26 साल की उम्र तक उन्होंने कालीकट में अलग-अलग नौकरी की और अपना व्यवसाय किया। इनमें अपने रिश्तेदार की छोटी सी साबुन फैक्ट्री में मैनेजर की जिम्मेदारी सँभालने से लेकर अपनी फास्ट फूड दुकान खोलना तक शामिल रहा। उन्होंने तीन साल तक यह दुकान चलाई। साथ ही, तीन साल – 2008 से 2011 तक गल्फ कंट्री में लाइब्रेरी के स्टोर कीपर की नौकरी की। वहां से लौटने के बाद 2012 में उन्होंने कपड़े की दुकान शुरू की।

साल 2014 से अनवर संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के मेंबर बने। अनवर ने पहला लोन बैंक, कोऑपरेटिव, फाइनेंसिंग कंपनी जैसी संस्थाओं के बजाए संघमम से लिया। साल 2014 में उन्होंने संघमम से पहली बार 50 हजार का लोन लिया। हालाँकि संघमम से कर्ज लेने का उनका पहला अनुभव उतना अच्छा नहीं रहा। यह लोन लेने में उन्हें काफी भाग-दौड़ करनी पड़ी, बतौर सिक्यूरिटी 12 महीने का

पोस्ट-डेटेड चेक देना पड़ा और कुल मिलकर लोन मिलने में 3 माह लग गए।

लेकिन पहला लोन वापस कर देने के बाद अब उन्हें नए लोन लेने में परेशानी नहीं होती, अब आसानी से लोन मिल जाता है। हाँ, परिस्थितिवश उन्हें लोन के जमानतदार के रूप में अक्सर नए व्यक्ति की खोज करनी पड़ती है और इसमें उन्हें थोड़ा वक्त लग जाता है। जैसे कि उनके पिछले लोन के जमानतदार उनके भाई बने लेकिन जब वे रोजगार के सिलसिले में गल्फ चले गए तो उन्हें अगली बार एक नया जमानतदार खोजना पड़ा। 2017 में उन्होंने दो बार लोन लिया और इसके बाद भी लगातार लोन लेते रहे हैं।

खून-पसीने की कमाई भी चूस लेता है इंटररेस्ट

देश-विदेश में नौकरी करने, अपना कारोबार जैसी वजहों से अनवर करीब 20 साल से कुछ सरकारी बैंकों के खाताधारक हैं जिनमें से एक खाता अभी भी चालू है। अनवर तीन भाई हैं। संघमम मल्टी स्टेट कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड से कर्ज लेने के पहले वह भाइयों और अन्य रिश्तेदारों से समय-समय पर कर्ज लेते थे। बैंक के खाताधारक होने के बाद भी उन्होंने कभी बैंक से लोन लेने की कोशिश क्यों नहीं की? इसके जवाब में वह कहते हैं, “बैंक का पूरा कारोबार इंटररेस्ट के भरोसे चलता है और इंटररेस्ट अच्छी चीज नहीं है। इंटररेस्ट खून-पसीने की कमाई भी चूस लेता है। इसलिए मैं कभी लोन के लिए बैंक नहीं गया।”

मेहनतकश लोगों और छोटे कारोबारियों का बहुत बड़ा तबका इसलिए भी बैंक से लोन लेने की कोशिश तक नहीं करता क्योंकि इसके लिए बहुत भाग-दौड़ करनी पड़ती है, ढेर सारे कागजात मांगे जाते हैं जो आम लोगों के पास नहीं होते और कर्ज मिलने में बहुत लम्बा समय लग जाता है। लेकिन अनवर के साथ ऐसा नहीं है। वह बैंक के पास महज इसलिए नहीं गए क्योंकि वह इंटररेस्ट आधारित लेन-देन को सही नहीं मानते हैं। उन्होंने बताया, “मेरे कई करीबी बैंक में काम करते हैं। मुझे आस-पास के बैंक से एक फोन कॉल पर लोन आसानी से मिल सकता है लेकिन बैंक से लोन लेना मुझे पसंद नहीं।”



‘अब ‘डरता’ नहीं, पैसे हैं मेरे पास’

अनवर ने संघमम से सबसे पहले 50 हजार का पर्सनल लोन लिया था और इसे उन्होंने अपने कपड़े के व्यवसाय में लगाया. इस पूँजी से उन्होंने अपनी दुकान में कपड़ों का स्टॉक और वैरायटी बढ़ाई. ऐसा करने से उनका कारोबार बढ़ा और इससे आखिरकार उनकी आमदनी बढ़ी.

अनवर अब तक संघमम से आधा दर्जन से अधिक बार लोन ले चुके हैं. इनमें से पहले को छोड़ सारे बिजनेस लोन हैं. इनसे उनकी दुकान आहिस्ता-आहिस्ता बड़ी होने लगी. वह कहते हैं, “पहले स्टॉक कम था. लोन से जब बिजनेस आगे बढ़ा तो दुकान में हर आइटम की क्वांटिटी और वैरायटी ज्यादा बढ़ गई. साथ ही अब मैं छोटे बच्चों के कपड़े भी रखने लगा.”

अनवर अपनी दुकान में फुटवियर भी रखते हैं. लोन के फायदों के बारे में उन्होंने बताया, “फुटवियर के कुछ ब्रांडेड आइटम मैं पहले नहीं रख पाता था क्योंकि इसके थोक कारोबारी उधार पर माल नहीं देते हैं. लोन की पूँजी से मैं ऐसे आइटम भी लाकर दुकान में रखने लगा.”

अनवर अपने अंदाज में आगे कहते हैं, “मेरे पास लोन आया तो अब मैं ‘डरता’ नहीं हूँ. अब पैसे हैं मेरे पास.”

बेटी को दिला रहे बेहतर शिक्षा

लोन की मदद से समय के साथ आमदनी बढ़ने से अनवर की दुकान में अब न केवल पहले से ज्यादा

माल रहता है बल्कि इससे उन्होंने दुकान को और व्यवस्थित किया है. उन्होंने दुकान में कपड़े और फुटवियर रखने के लिए कई शेल्फ लगाए हैं, दुकान के अन्दर-बाहर की लाइटिंग को और बेहतर किया है. साथ ही उन्होंने दुकान को आकर्षक बनाने के लिए दो साल पहले इसमें फॉल्स सीलिंग भी लगवाई.

इतना ही नहीं इंटरैस्ट फ्री लोन के जरिए कारोबार बढ़ने से अनवर के घर में भी समृद्धि आई है. उन्होंने घर के लिए स्कूटी खरीदी. अपने मकान को बड़ा करते हुए एक नया रूम, किचन और टॉयलेट बनाया. साथ ही अब वे अपनी बेटी को केरल के एक बड़े शहर अलुवा भेजकर बेहतर शिक्षा दे पा रहे हैं.

दूसरे लगभग सभी लाभार्थियों की तरह अनवर का भी मानना है कि संघमम जैसे कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी से मिला लोन वापस करना इसलिए भी आसान हो जाता है क्योंकि इसके डेली कलेक्टर आकर रोजाना पैसे कलेक्ट कर के ले जाते हैं. इससे रोज थोड़े-थोड़े पैसे वापस करने से लोन जल्दी और आसानी से वापस हो जाता है.

अनवर अभी अपना एक लाख का लोन वापस कर रहे हैं. यह लोन इन्होंने 4 किस्त में लिया. एक लाख का लोन स्वीकृत होने के बाद उन्होंने इसे ईद-बकरीद-ओणम जैसे चार अलग-अलग त्योहारों के मौके पर लिया. अनवर का जैसा कारोबार है, त्योहार के मौके पर उन्हें ज्यादा पूँजी की जरूरत पड़ती है.

अनवर का व्यापार भी नोटबंदी से बहुत ज्यादा प्रभावित हुआ था. इसका नकारात्मक असर उनके व्यापार पर



तीन वर्षों के बाद भी बहुत हद तक है. अनवर बताते हैं, “जो लोग पहले त्योहारों के मौके पर जमकर खरीदारी करते थे उनके पास अब या तो खर्च करने के लिए पहले की तरह पैसे नहीं हैं या वे खर्च करने से डरते हैं. सैलरी वाले तो फिर भी पहले की तरह खरीदारी करने लगे हैं लेकिन रोज की आमदनी से जीवन गुजर करने वाले अब भी डरे हुए हैं.”

इस चली आ रही लंबी मंदी के कारण अनवर को अपने वर्तमान के एक लाख का लोन वापस करने में थोड़ा ज्यादा वक्त लग रहा है. साथ ही वह सेविंग अकाउंट में ज्यादा पैसे भी जमा नहीं कर पा रहे हैं.

लंबी अवधि के बड़े कर्ज की जरूरत

अनवर चाहते हैं कि भविष्य में संघमम द्वारा लोन आवेदन संबंधी प्रक्रियाओं का निपटारा और जल्दी हो. साथ ही अनवर की यह ख्वाहिश भी है कि उन्हें और लम्बी अवधि का लोन मिले. अनवर का कहना है, “अभी एक लाख के लोन की वापसी के लिए एक साल का समय मिलता है और मुझे ऐसा करने में मुश्किल होता है. समय बढ़ाकर 20 महीना किया जाना चाहिए.” अनवर के मुताबिक उनके इलाके में बैंक और दूसरी सहकारी संस्थाएं लंबी अवधि का लोन देती हैं.

जल्दी ही अनवर पहले से और बड़ी राशि का लोन चाहते हैं और उनके लिए यह जरूरी भी है. यह लोन वह अपनी दुकान के लिए नए फर्नीचर और स्टॉक बढ़ाने के लिए चाहते हैं. अनवर की योजना है कि त्योहारों के नए मौसम के पहले उन्हें यह लोन मिल जाए. साथ ही उनकी ये भी ख्वाहिश है कि ये लोन आसानी से मिले. दरअसल उनके इलाके में कपड़े की

और एक दुकान है जो कि उनकी दुकान से बड़ी है. अनवर चाहते हैं कि नए लोन से वह उस दुकान की बराबरी कर सकें.

अनवर समय-समय पर संघमम से जुड़ने, इसके साथ कारोबार करने के फायदों और सहूलतों की चर्चा अपने परिजनों, दोस्तों और परिचितों के साथ करते रहते हैं. निजी बातचीत के अलावा वे व्हाट्सअप ग्रुप्स में भी संघमम से जुड़ी जानकारियां शेयर कर ऐसा करते हैं. मुलाकात के दौरान उन्होंने बताया कि बीते एक महीने के दौरान करीब 10 व्यक्ति उनके जरिए संघमम कार्यालय गए हैं और उन्होंने मेंबर बनने एवं दूसरी सारी प्रक्रियाओं को समझा है. अनवर के मुताबिक उनकी सिफरिश पर एक व्यक्ति को लोन भी मिला है. साथ ही अनवर के भाई सहित कई लोग अनवर के जरिए संघमम के बारे जानकारी हासिल कर इसके सदस्य बने हैं और डेली डिपाजिट स्कीम के जरिए बचत कर रहे हैं. इस स्कीम के जरिए भी सदस्यों को लोन मिलता है.

अनवर को संघमम की बैठकों की सूचना नियमित रूप से मिलती है और वह तीन-चार बार इनमें शामिल भी हुए हैं. वे हर बार बैठकों में नहीं जा पाते क्योंकि अक्सर दुकान बंद कर कहीं जाना मुमकिन नहीं हो पाता. अनवर का कहना है कि ऐसी बैठकों में सदस्यों को ज्यादा से ज्यादा अपनी बात रखने का मौका दिया जाना चाहिए.





# बच्चों को अच्छी तालीम दे रहे हैं जावेद

## Beneficiary Story 21



### मोहम्मद जावेद युसुफ

बैत-उन-नसर अर्बन कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड मुम्बई (महाराष्ट्र)

41 साल के मोहम्मद जावेद युसुफ बैत-उन-नसर अर्बन को-ऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के सबसे पुराने मेंबर्स में से एक हैं। कुछ दशक पहले बैत-उन-नसर को अपना काम-काज बंद कर पड़ना था। जावेद उसके पहले से ही बैत-उन-नसर के साथ जुड़े हुए हैं। जावेद ने जब कबाड़ का कारोबार शुरू किया तो फिर उन्होंने नए सिरे से बैत-उन-नसर के जोगेश्वरी ब्रांच में साल 2016 के अगस्त में अपना नया खाता खुलवाया।

शुरुआत में जावेद ने बचत खाते में रोजाना 30 रुपये जमा करना शुरू किया था, अभी कम-से-कम 50 रुपये जमा करते हैं। कई दूसरे खाताधारकों की तरह ही जावेद को भी लोन से पहले बचत खाते से ही मदद मिलनी शुरू हो गई थी। इस खाते में महीने भर में जो पैसा जमा होता है, जावेद उससे अपने बच्चों की स्कूल फीस भरने, दुकान का किराया देने और कारोबार के लिए छोटी-मोटी नकदी जैसी जरूरतें पूरी करते हैं। जावेद ने बताया, “यहां रोज पैसे जमा करने से महीने के आखिर में एक साथ पांच-दस हजार की रकम हाथ आ जाती है तो अपना काम आसान हो जाता है। रोज पैसे जमा करने की सुविधा न हो, तो हम जैसे लोग इतनी रकम इकट्ठा नहीं कर सकते।”

बैत-उन-नसर के बचत खाते से जमा-निकासी के तजुर्बे के बारे में जावेद ने बताया कि अनुभव बढ़िया रहा

है। उन्होंने सुन रखा है कि कई जगह अपने पैसे निकालने में भी दिक्कत होती है। लेकिन बैत-उन-नसर से पैसे निकालने में उन्हें कभी दिक्कत नहीं आई। सोसाइटी ने कभी यह नहीं कहा कि आज वाउचर आदि नहीं हैं, पैसे आज नहीं कल मिलेंगे। उन्होंने बताया, “अपने को जब भी पैसा निकालना हो, निकाल सकते हैं। दूसरी जगह कुछ-कुछ कह के टालते रहते हैं। यहां एक दिन पहले वाउचर मिल जाता है और उस पर साइन कर दूसरे दिन पैसे मिल जाते हैं। यहां सहूलत हो जाती है। बाकी जगह लाइन वगैरह में लगने में बहुत परेशानी होती है।”

उन्होंने आगे बताया, “महीने-दो महीने में बैत-उन-नसर के ऑफिस जाने पर वहां इज्जत मिलती है, वहां के लोग अच्छी तरह से बात करते हैं। बहुत से बैंक वाले ग्राहक से सही से बात नहीं करते। डेली कलेक्शन वाले भी बहुत अच्छे और सहयोगी हैं। कभी दुकान बंद रहती है तो फोन करके बुला लेते हैं।”

भरोसा है कि बच्चों की पढ़ाई नहीं रुकेगी

मुंबई के मलाड इलाके में जावेद का अपना मकान है। उनका एकल परिवार है और वे तीन बच्चों- दो लड़की और एक लड़का, के पिता हैं। उनकी पत्नी पास-पड़ोस के बच्चों को पढ़ाती हैं। बड़ी लड़की ग्यारहवीं और छोटी दसवीं में है जबकि लड़का पांचवीं में पढ़ाई करता है। हालांकि बेटियां तो नगर निगम के स्कूल में पढ़ती हैं जबकि बेटा निजी स्कूल में पढ़ाई करता है।

अप्रैल, 2017 में जावेद ने 14 हजार रुपए का पहला लोन बच्चों की पढ़ाई के लिए ही लिया था। उन्होंने बताया, “बच्चों की पढ़ाई का खर्च अपनी कमाई से पूरी नहीं कर पा रहा था, लिहाजा मैंने बैत-उन-नसर के ऑफिस में बात की और मुझे दूसरे बैंक के मुकाबले बहुत कम सर्विस चार्ज पर लोन मिल गया। हर महीने लगभग 1: के सर्विस चार्ज पर मुझे गोल्ड लोन मिल गया।”

वह कहते हैं, “लोन से बच्चों की पढ़ाई कैसे पूरी होती जा रही है, यह पता ही नहीं चल पा रहा है। साथ ही यह भरोसा है कि उनकी पढ़ाई कभी रुकेगी नहीं। आगे और पैसे की जरूरत पड़ेगी तो इसका इंतजाम भी हो जाएगा।”



जावेद ने लोन और उसकी वापसी के अपने अनुभवों को इन शब्दों में साझा किया, “लोन लेने में कोई दिक्कत नहीं आई. दो-चार दिन के अंदर काम हो गया और जरूरत के वक्त पैसा मिल गया. साथ ही यह सहूलत मिली कि एक साथ कर्ज लौटाना नहीं पड़ेगा. थोड़ा-थोड़ा करके, हर महीने पंद्रह सौ-दो हजार करके मैंने कर्ज वापस कर दिया. सोसाइटी वालों ने मेरा सहयोग किया और मैंने भी उनके यहां दो नए लोगों के खाते खुलवाए. मैंने अपने दोस्तों को बताया कि थोड़ा-थोड़ा पैसा रोज हमलोग जमा करें तो ये जरूरत पर काम आ सकता है. सोसाइटी अच्छी है, इसमें कुछ फ्रॉड नहीं है. मुझ पर भरोसा करके उन्होंने भी इस सोसाइटी में खाता खुलवाया.”

जावेद ने साल 2018 के अप्रैल माह में 14 हजार का एक और लोन लिया था तथा उसे भी बच्चों की स्कूल फीस भरने के लिए ही लिया था. हालांकि इस लोन का एक छोटा सा हिस्सा उन्होंने अपने कारोबार में भी लगाया. ये दोनों कर्ज लेने का महीना भी बताता है कि बच्चों का नया शैक्षणिक सत्र शुरू होने पर उन्हें पैसों की जरूरत पड़ी थी.

बैत-उन-नसर के लोन का फायदा जावेद इस प्रकार बताते हैं, “मैं पहले लोन नहीं भर पाता था. ऐसे में सोसाइटी वाले बार-बार फोन कर लोन चुकाने की याद दिलाते रहे तो मेरा लोन क्लियर हुआ. इनका याद दिलाना भी आदमी को सपोर्ट करता है. बहुत बार याद नहीं दिलाने से पैसे भरने और न भरने के पेशोपेश में पैसे खत्म हो जाते हैं.”

इतना ही नहीं, जावेद के मुताबिक कर्ज वापसी के लिए तय समय पर लोन वापस नहीं कर पाने पर भी बैत-उन-नसर से सहूलत मिल जाती है.

बैत-उन-नसर की अनूठी पहल

बीते कुछ दिनों से बैत-उन-नसर एक अनूठे तरीके से

जावेद की मदद कर रहा है. दरअसल आज कल यह शिकायत पूरे देश भर से मिलती रहती है कि बैंक सिक्के नहीं ले रहे हैं. इस सोसाइटी को भी ऐसी समस्या का सामना करना पड़ रहा है और उसके पास भी सिक्के जमा हो जाते हैं. ऐसे हालात में यह सोसाइटी जावेद को चार-पांच हजार रुपए के सिक्के इस शर्त पर दे देती है कि वह इसके बराबर की रकम करेंसी के रूप में धीरे-धीरे वापस करेंगे. ये सिक्के जावेद के कारोबार के लिए पूंजी के रूप में काम आते हैं.

जावेद ने बताया, “सिक्के मिलने पर मैं रोज तीन सौ के हिसाब से वापस कर देता हूँ. ये सिक्के मैं अपने ग्राहकों को सौ-पचास कर के देता हूँ या कभी इसे अपनी निजी खरीदारी में इस्तेमाल करता हूँ. ये चिल्लर मुझे रोलिंग के लिए काम आ जाते हैं. इससे बहुत फायदा हो रहा है.”

अब बैंक से जुड़ने की जरूरत नहीं रह गई

जावेद का किसी बैंक में खाता नहीं है और ऐसे में उन्होंने किसी बैंक से लोन लेने की कभी कोशिश भी नहीं की है. आज से 25 साल पहले जावेद को जब बारह सौ रुपये की पहली तनख्वाह मिली थी तब उन्होंने बॉम्बे मर्केटाइल को-ऑपरेटिव बैंक लिमिटेड में अपना पहला और आखिरी खाता खुलवाया था. जावेद को आज के दिन यह याद भी नहीं है कि वह खाता किस हाल में है. तब उनके चाचा ने उनका यह खाता खुलवाया था.

अब जावेद सरकारी या निजी बैंकों में खाता खुलवाने के बारे में तो सोच रहे हैं मगर वहां लोन के लिए कोशिश करने को लेकर बहुत उत्साहित नहीं हैं. वह कहते हैं, “अब लगता है कि सरकारी बैंक में एकाउंट खोल लेना चाहिए. उनसे मुझे लोन तो नहीं चाहिए बस गैस सब्सिडी आदि के पैसे उस खाते में आते रहे. आखिर मैं बैंक के पास लोन के लिए किस आधार पर जाऊं. मेरे पास बैंक में रखने जैसा कुछ नहीं है.”

जावेद के मुताबिक उन्होंने कभी महाजनों से ऊंची सूद दर पर कर्ज नहीं लिया है. वह कहते हैं, “बिना कुछ रखे कर्ज लेने के ऑफर आते रहते रहते हैं मगर उनका ब्याज रेट बहुत रहता है— 25 हजार पर 5 हजार, 50 हजार पर 10 हजार, लेकिन हमारे लिए यह जायज नहीं है और हमसे यह चलेगा भी नहीं. बैत-उन-नसर में सर्विस चार्ज कम है. इन लोगों को जो मेहनत लगती है उस हिसाब से वे हमसे चार्ज लेते हैं.”

जावेद कारोबार या निजी जिंदगी में दुःख-तकलीफ आने पर अपने दोस्तों या रिश्तेदारों से मदद मांगकर या



फिर बैत—उन—नसर से लोन लेकर काम चलाते हैं मगर उन्होंने कभी महाजनों से ऊंचे ब्याज पर पैसे नहीं लिए.

घर के लिए खरीदा फ्रिज और पलंग

कुछ वर्षों पहले तक जावेद संयुक्त परिवार का हिस्सा थे. मलाड इलाके में जब उन्होंने अपनी अलग गृहस्थी बसाई तो उन्हें घर के लिए कई नए सामान खरीदने पड़े. हाल के वर्षों में बैत—उन—नसर के लोन और बचत खाते की मदद और दूसरे कुछ तरीकों से उनके कारोबार में जो अतिरिक्त मुनाफा हुआ है, उससे उन्होंने घर के लिए फ्रिज और पलंग खरीदा है.

जावेद को बैत—उन—नसर की बैठकों के बारे में नियमित सूचना और निमंत्रण मिलता रहता है मगर वह इन बैठकों में कभी शामिल नहीं हो पाए हैं. वक्त नहीं मिलने के कारण वह बैठकों में शामिल नहीं हो पाते हैं.

को—ऑपरेटिव से जुड़ी अपनी अपेक्षाओं को जावेद इन शब्दों में रखते हैं, “मैं चाहता हूँ कि इसके और ज्यादा ब्रांच खुले और ज्यादा पब्लिक साथ में आए. जितने ज्यादा लोग जुड़ेंगे, इसमें उतना ज्यादा पैसा आएगा और फिर ज्यादा—से—ज्यादा लोगों को इसकी मदद मिलेगी. लोग दूसरे बैंक के ज्यादा ब्याज से बचेंगे.”

जावेद बैत—उन—नसर के अपने बचत खाता में जमा पैसों से ही लोन चुकाते हैं. लोन लेने पर अनिवार्य तौर पर बैत—उन—नसर आवर्ती (रीकरिंग) जमा खाता खुलवाता है. वह इस खाते में भी अपने बचत खाते की रकम से ही से पैसा जमा करते हैं. किसी महीने पैसे की दिक्कत होने पर उन्हें उस माह लोन वापसी की किस्त चुकाने से छूट मिल जाती है. इससे उन्हें बहुत राहत मिलती है. वह कहते हैं, “जैसे, मेरे खाता में चार हजार रुपए जमा हैं और बैंक से लोन भरने के लिए फोन आने पर अगर मैं अगले माह

किस्त देने की बात कहता हूँ तो सोसाइटी मुझे बचत किए हुए पैसे निकालने की इजाजत दे देती है.”

और बड़े कर्ज की दरकार

छोटे—छोटे कर्ज से जावेद को अपने कारोबार और घर चलाने के लिए सहारा तो मिला है मगर जिन्दगी में तेज तरक्की के लिए उन्हें कारोबार के लिए बड़ी पूँजी की जरूरत है. जावेद अपनी दो तरह की जरूरत बताते हैं— एक, या तो उन्हें एक लाख रुपए तक का बड़ा लोन लंबे समय के लिए मिले या फिर 25—25 हजार रुपए के छोटे—छोटे लोन उन्हें दो—तीन महीने के लिए मिलते रहें.

जावेद कहते हैं, “हर माह दस—पंद्रह हजार रुपए का माल बेचने का कोई मतलब नहीं है. मैं चाहता हूँ कि हर माह मुझे माल बेचने की जरूरत नहीं पड़े. तांबा, पीतल, स्टील जैसे सामान साल में एक साथ बेचने पर मुझे ज्यादा फायदा होगा. अतः मुझे बड़ी रकम की जरूरत होगी. इस काम के लिए अगर सोसाइटी एक लाख रुपए कर्ज की मदद करे तो बेहतर होगा.”

उन्होंने आगे बताया, “बड़ा लोन मिले तो तकलीफ दूर हो. आज के दिन में दस—पंद्रह हजार रुपए कहां चले जाते हैं, कुछ पता ही नहीं चलता. बड़े लोन से मेरा और सोसाइटी दोनों का काम अच्छा से चलेगा. पैसा हाथ में रहने पर हम पचास हजार रुपए की चीज तीस हजार रुपए में खरीद सकते हैं. मगर जब में पैसा ही नहीं है तो हम कहां से खरीदेंगे.”

वैसे जावेद ने बैत—उन—नसर से अभी तक बड़ा लोन मांगा नहीं है. उनके पास बड़े लोन के लिए गिरवी रखने लायक सोना नहीं है.

# महाजनों के वंगुल से बाहर आने की कोशिश करते सुखदेव

## Beneficiary Story 22



### सुखदेव पंडित

बैत-उन-नसर अर्बन कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड मुम्बई (महाराष्ट्र)

करीब तेईस साल पहले सुखदेव पंडित काम की तलाश में झारखंड (तब बिहार) से मुम्बई आए. सुखदेव झारखंड के धनबाद जिले के पाथरडीह इलाके से आते हैं. शादी के बाद उनके ससुर उन्हें मुंबई लेकर आए थे जो तब एक क्लब में नौकरी करते थे. सबसे पहले सुखदेव ने मुम्बई के खार इलाके में भवन निर्माण मजदूर के रूप में काम किया और फिर झुमबकर में एक कैटीन में काम करने लगे. कैटीन से जब उनके ठेकेदार को हटा दिया गया तो वे बांद्रा इलाके में गणेश होटल में काम करने लगे. कुछ सालों बाद उन्होंने इसी इलाके में अपना छोटा सा होटल शुरू किया. उन्नीस साल से आज भी भाड़े की उसी जगह पर वह अपना होटल चला रहे हैं.

सुखदेव के एस्बेस्टस की छत वाले होटल में पांच स्टाफ काम करते हैं. उनके होटल में चाय, नाश्ता के साथ-साथ शाकाहारी और मांसाहारी दोनों तरह का खाना मिलता है. आस-पास के ऑफिस में काम करने वाले उनके नियमित ग्राहक हैं. वह बताते हैं, “जब होटल शुरू किया तो इसका 24 सौ रुपये किराया देता था और आज यह बढ़ कर 12 हजार हो गया है.”

सुखदेव बैत-उन-नसर अर्बन कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के खाताधारक हैं. इससे जुड़ने की कहानी के बारे में उन्होंने बताया, “करीब पांच साल

पहले मैं रोज की तरह होटल के लिए मछली खरीदने गया. बाजार में मैंने अपने जान-पहचान वाले मछली वाले काका को एक व्यक्ति के पास पैसे पास जमा करते देखा तो मैंने उनसे पूछा कि आप किस बैंक को पैसा दे रहे हैं. जवाब में उन्होंने मुझे बैत-उन-नसर के बारे में बताया. काका ने यह भी बताया कि यह अच्छा बैंक है.”

सुखदेव ने आगे बताया कि बैत-उन-नसर के बारे में जानने के बाद मैंने भी वहां अपना खाता खुलवाने की खाहिश जाहिर की और अगले दिन बैत-उन-नसर के डेली कलेक्टर महबूब भाई ने आकर मेरा खाता खोल दिया. मछली वाले काका के पास से भी महबूब भाई ही पैसे जमा करते थे.

कारोबार के झटके को संभालता लोन

सुखदेव ने बैत-उन-नसर से पहला लोन अपने कारोबार के घाटे से उबरने के लिए लिया था. दरअसल सुखदेव साल में एक महीने के लिए जब अपने घर जाते हैं तो होटल पुणे में रहने वाले अपने साले को सौंप देते हैं. अर्जुन के मुताबिक होटल सौंपने का यह करार “घाटा तेरा-नफा तेरा” यानी की न मुनाफा-न नुकसान की शर्त पर होता है लेकिन हर बार लौटने पर होटल में उन्हें करीब दस हजार का नुकसान उठाना पड़ता है. यह इस कारण होता है कि क्योंकि उनके साले किराने के दुकान के सामान का उधार, होटल का किराया आदि पूरा नहीं चुकाते हैं.

ऐसे की एक वाकये के बारे में सुखदेव ने इन शब्दों बताया, “गांव जाने पर मैं धंधा अपने साले को सौंप कर गया था. लौटा तो मैंने देखा कि मेरा धंधा नुकसान में चला गया है. होटल के लिए जिस दुकान से सामान आता था, उस दुकान का मेरे ऊपर बहुत कर्ज हो गया था. घर से लौटने के बाद हाथ खाली था. ऐसे में इस कर्ज से निकलने के लिए मैंने पहला लोन लिया.”

गौरतलब है कि यह लोन बैत-उन-नसर से लिया गया 32 हजार रुपये का गोल्ड लोन था. आम तौर से वह हर बार 32 हजार रुपये का ही गोल्ड लोन लेते हैं क्योंकि जमानत के तौर पर रखने के लिए उनके पास इतना ही सोना होता है.



सुखदेव साल में दो बार अपने गांव जाते हैं और हर बार लौटने पर उन्हें ऐसी परिस्थिति का सामना करना पड़ता है जिसके कारण उन्हें वित्तीय मदद लेनी पड़ती है। बार-बार इस किस्म के नुकसान से निकलने का कोई रास्ता दिखाई देता है? इस सवाल के जवाब वह कहते हैं, “अपना कोई हुआ है आज तक। सगा भाई भी अपना नहीं होता है। मैं होटल बस इसलिए सौंप कर जाता हूँ क्योंकि मेरा धंधा रह जाए, यह होटल खुला रहे और मेरा ग्राहक बना रहे।”

दरअसल घर से लौटने के बाद सुखदेव को दो तरह की वित्तीय चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। एक तो होटल के धंधे से जुड़ा कर्ज और दूसरा, लौटने के तुरंत बाद परिवार के खर्च के लिए नियमित रकम भेजने लायक पैसे का अभाव। इन्हीं दोनों जरूरतों को पूरा करने के लिए उन्हें लोन लेना पड़ता है। सुखदेव के मुताबिक वह जितनी कीमत का सोना रखते हैं उसका आधा उन्हें बतौर लोन के रूप में मिलता है और गांव जाने के पहले लोन चुकता कर अपना सोना वापस ले लेते हैं।

गाँव-घर तक पहुंची समृद्धि

पहले सुखदेव अपने परिवार के साथ मुम्बई में ही रहते थे। लेकिन अभी उनका परिवार झारखंड में गांव पर रहता है। उनके परिवार में पत्नी, दो लड़के और एक लड़की हैं। उनके बड़े लड़के की उम्र बीस साल है। उनके तीनों बच्चे अभी पढ़ाई कर रहे हैं और अविवाहित हैं। मुंबई में अभी वह अपने चचेरे ससुर के साथ बांद्रा में अपने होटल के पास के इलाके भारत नगर में किराए के एक कमरे के मकान में रहते हैं। इस इलाके में उनके गांव के दूसरे लोग भी रहते हैं। सुखदेव ने अब तक मराठी नहीं सीखी है मगर वह काम चलाने भर मराठी बोल-समझ लेते हैं।

सुखदेव ने होटल के आलावा घरेलू जरूरतों और दूसरी अन्य जिम्मेदारियां पूरी करने के लिए भी लोन का इस्तेमाल किया है। वह कहते हैं, “कभी-कभी बच्चों की पढ़ाई के लिए पैसे घट जाते हैं। यहां बहुत कम सर्विस चार्ज पर लोन मिलता है तो बहुत मदद मिल जाती है। बाकी जगह इतना सस्ता लोन नहीं मिलता है। मेरे तीनों बच्चे निजी शिक्षा संस्थानों में पढ़ते हैं। उनकी बड़ी फीस भरने के लिए लोन लेना पड़ता है। मां-बाप को भी खर्च के लिए कभी-कभी पैसे भेजने पड़ते हैं। मैं घर में कमाने वाला अकेला हूँ।”

साल 2018 की गर्मियों में सुखदेव जब अपने गांव के घर में बाथरूम बनवा रहे थे तो उन्हें 25 हजार रुपये

कम पड़ गए। उस समय भी उन्होंने बैत-उन-नसर से कर्ज लिया।

एक-आध बार ऐसा भी हुआ कि सब खर्च निपटने के बाद लोन के पैसे बचे रह गए। ऐसे में इन पैसे से सुखदेव के परिवार ने सोना भी खरीदा है। इसके अलावा लोन के पैसे से जब वह होटल के लिए थोक में चावल, दाल, तेल जैसे किराना सामान खरीदते हैं तो इससे भी उन्हें थोड़ी बचत हो जाती है।

गोल्ड लोन की सीमाएं

सुखदेव बैत-उन-नसर से आसानी से मिलने वाले कर्ज के फायदे बताते हैं, “गुजराती महाजन सैंकड़ा डेढ़ टका से अढ़ाई टका सूद पर पैसे देते हैं। लेकिन बैत-उन-नसर से सस्ता कर्ज लेने में और उसे चुकता करने में कोई तकलीफ नहीं होती है। बैत-उन-नसर का कर्ज वाकई में अच्छा है।”

इंटरव्यू के दौरान सुखदेव ने हमें बताया कि इस साल जून में जब वह गाँव जाएंगे तो अपने घर का प्लास्टर करवाएंगे। उन्होंने यह भी बताया कि इसके लिए उन्हें पैसे की जरूरत पड़ेगी मगर वह लोन नहीं ले पाएंगे क्योंकि गोल्ड लोन की जमानत के लिए फिलहाल उनके पास सोना नहीं है। उनके पास जो भी सोना था उस पर उन्होंने लोन ले रखा है। अगला कर्ज लेने की योजना पर वह कहते हैं, “घर से लौटने पर मेरे पास सोना रहेगा और तब जरूरत के हिसाब से सोचेंगे।”

बैंक लोन की मुश्किल शर्तें

मुम्बई में सुखदेव के दो बैंक में बहुत पुराने खाते हैं मगर उन्होंने कभी लोन लेने की कोशिश नहीं की। वह कहते हैं, “मैंने कभी बैंक जाकर लोन के बारे में पता नहीं लगाया क्योंकि मेरे पास पूरे कागजात नहीं है। बैंक वाले मुम्बई के कागजात मांगते हैं जो मेरे पास नहीं हैं। जमानतदार के रूप में सरकारी नौकरी करने वालों की मांग करते हैं, भला मैं ऐसे लोगों को कहां से लाता। इसलिए मैंने कभी बैंक ऋण का प्रयास ही नहीं किया।”

दिलचस्प तथ्य यह है इनमें एक बैंक का डेली कलेक्टर रोजाना सुखदेव के पास पैसे लेने आता है और पांच सौ रुपये जमा के रूप में ले भी जाता है। लेकिन न तो कभी सुखदेव ने उससे लोन के विकल्पों के बारे में पूछा और न ही उस डेली कलेक्टर ने कभी बताया।

मुलाकात के दौरान सुखदेव ने बताया कि अगली बार बैंक के डेली कलेक्टर के आने पर वह उससे लोन के विकल्पों के बारे में पूछेंगे।

“तुरंत लोन मिल जाता है”

सुखदेव के होटल की रोजाना औसत बिक्री करीब आठ हजार रुपये है और वह बिक्री का बड़ा हिस्सा रोज बैत-उन-नसर के बचत खाते में जमा कर देते हैं। साथ ही अपने लोन खाते में हर महीने 32 सौ रुपये जमा करते हैं। बचत खाता से लेन-देन का उनका अनुभव बहुत संतोषजनक है। जब भी पैसे निकालने जाते हैं तो उन्हें आसानी से पैसे मिल जाते हैं।

सुखदेव का लोन आवेदन से लोन आवंटन तक का सफर बहुत शानदार रहा है। वह कहते हैं, “तुरन्त लोन मिल जाता है। देर नहीं लगती है। बैत-उन-नसर बेवजह देर नहीं करती है। पहला लोन सिर्फ तीन दिन में मिल गया। पहले दिन सारी जानकारी ली, दूसरे दिन सारे कागजात लेकर गया और आवेदन किया एवं तीसरे दिन लोन मिल गया। अब तो एक ही दिन में लोन मिल जाता है। यहां ब्याज नहीं लिया जाता सिर्फ मामूली सर्विस चार्ज लिया जाता है। अगर यह कर्ज बाहर से लेता तो वो बहुत ज्यादा ब्याज देना पड़ता।”

सुखदेव अब तक करीब दस लोगों को बैत-उन-नसर से जोड़ चुके हैं। उन्होंने बताया, “मेरे कुछ ग्राहक बचत से जुड़ी परेशानी बताते थे तो मैंने बैत-उन-नसर का जिक्र किया कि यह लोग रोज पैसे लेने आते हैं। आप लोग भी इसमें थोड़ा-थोड़ा पैसा जमा कर बचत कर सकते हैं। मेरे होटल के व्यवसाय और अनुभव से प्रभावित होकर वे इससे जुड़ गए। हालांकि ये सभी बचत की ही प्रक्रिया में हैं, लोन नहीं लिया है।”

सुखदेव को बैत-उन-नसर की बैठकों का निमंत्रण नियमित रूप से मिलता रहता है लेकिन वह अब तक कभी ऐसी बैठकों में शामिल नहीं हो पाए हैं। वह कहते हैं कि सिर्फ निमंत्रण मिलता है मगर जोर देकर कभी बुलाया नहीं जाता है। वैसे उनकी ख्वाहिश है कि इन बैठकों में शामिल हों,

बैत-उन-नसर के काम की तारीफ करें और उन्हें मेम्बरशिप ज्यादा करने को कहें।”

अब भी महाजनों के भरोसे

बैत-उन-नसर से लोन लेने के बावजूद सुखदेव को अब भी महाजनों से कर्ज लेना पड़ता है। बैत-उन-नसर से और कर्ज लेने के लिए उनके पास पर्याप्त सोना नहीं है इसलिए पैसों की सख्त जरूरत होने पर उन्हें महाजनों से बहुत ऊँची मासिक ब्याज दर – सैकड़ा पांच से दस टका पर कर्ज लेना पड़ता है।

बीते साल गाँव में गृह निर्माण के लिए सुखदेव को महाजन से सैकड़ा आठ टका के मासिक दर पर पचास हजार का कर्ज लेना पड़ा था। यह कर्ज चुकाने में उन्हें आठ महीने लगे। इस तरह उन्हें पचास हजार के कर्ज पर 32 हजार का ब्याज महज आठ महीने में देना पड़ा। वहीं बैत-उन-नसर के मामले में उन्हें 6 हजार रुपये ही देने पड़ते।

सुखदेव ने पिछले साल जिस महाजन से कर्ज लिया था उससे वह बीते 15 वर्षों से कर्ज लेते आ रहे हैं। पहले उन्हें सैकड़ा दस टका के मासिक दर पर कर्ज मिलता था मगर अब पुराने ग्राहक होने के कारण थोड़ा सस्ता, सैकड़ा आठ टका की दर पर, कर्ज मिल जाता है। सबसे बड़ी बात यह है कि सिर्फ फोन कॉल पर उन्हें कर्ज मिल जाता है।

महाजन से मुक्ति के लिए सुखदेव चाहते हैं कि बैत-उन-नसर उन्हें बिना सोना गिरवी रखे लोन दे। वह कहते हैं, “बैत-उन-नसर अगर ऐसा करता है तो मुझे महाजन के पास नहीं जाना पड़ेगा और न ही इतना सूद भरना पड़ेगा। मुझे तो दो पैसा बचेगा ही बैत-उन-नसर की भी थोड़ी कमाई बढ़ जाएगी। ऐसा लोन लेकर हम भाग जाएंगे, ऐसा सवाल ही पैदा नहीं होता।”



# इत्र का कारोबार बढ़ा तो महकी जिंदगी

## Beneficiary Story 23



### अख्तर हुसैन शेख

बैत-उन-नसर अर्बन कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड मुम्बई (महाराष्ट्र)

पीढ़ियों से अख्तर हुसैन शेख मुम्बई में रहते आए हैं। अभी उनकी मुम्बई के माहिम इलाके में इत्र की दुकान है। यह अख्तर का नया पेशा है जो उन्होंने करीब आठ साल पहले शुरू किया था। इसके पहले अख्तर निजी ड्राइवर के तौर पर काम करते थे।

पत्नी और दो बच्चों का उनका छोटा सा परिवार है। उनके बेटे की उम्र दस साल है और बेटी छह साल की है। माहिम इलाके में ही उनका अपना घर भी है।

माहिम में बैत-उन-नसर अर्बन कोऑपरेटिव क्रेडिट सोसाइटी लिमिटेड के प्रधान कार्यालय के पास ही अख्तर की दुकान है। बैत-उन-नसर ने पांच साल पहले जब उनसे संपर्क किया तो तुरंत वह उसके मेंबर बन गए, अपना खाता खोला और उन्होंने बचत शुरू कर दी। शुरुआत में वह रोजाना पचास से सौ रुपये जमा करते थे।

अख्तर ने बैत-उन-नसर में बचत खाता खोलने के करीब एक साल बाद पहला लोन लिया हालांकि बचत खाते से ही उनको कारोबार में मदद मिलनी शुरू हो गई थी। अख्तर बताते हैं, "मेरी बचत शुरू हो गई थी। पहले मैं बस कमा-खा रहा था। कुछ भी बचत नहीं कर पा रहा था। खाता खुलने से मेरी पूंजी बनने लगी, अब मेरे पास इत्र, अगरबत्ती के व्यापारियों को देने के लिए पैसे बचने लगे।"

उन्हें बैत-उन-नसर द्वारा डेली कलेक्शन का तरीका बहुत अच्छा लगता है। वह कहते हैं, "सबसे बड़ा फायदा यह है कि वे आकर पैसे ले जाते हैं तो बचत खाते में भी पैसे जमा हो जाते हैं और लोन के पैसे भी चुकता होते रहते हैं। हमें आसानी होती है। अगर ऐसा नहीं हो तो हमारी रोज की कमाई खाने-पीने में ही इस तरह खर्च हो जाएगी कि हमें पता भी नहीं चलेगा।"

कारोबार का दायरा बढ़ा

अख्तर के बचत खाते में लेन-देन की वृद्धि को देखकर खुद बैत-उन-नसर ने उन्हें लोन की पेशकश की। अख्तर याद करते हैं कि लोन की जरूरत पड़ने पर उन्हें एक दिन में ही गोल्ड लोन (सोने के जेवरों के एवज में दिया जाने वाला लोन) मिल गया। वह कहते हैं, "सरकारी बैंक से ऐसा लोन लेने पर तो हमारी धंधे से आठ-दस दिन की फुरसत हो जाती और मगजमारी जो होती सो अलग।"

अख्तर को पंद्रह हजार रुपये का पहला लोन फरवरी, 2015 में मिला था। वह याद करते हैं, "पहला लोन लेकर मैं मुम्बई के मोहम्मद अली रोड गया और अपनी दुकान के लिए जरूरी माल खरीदा। इसी तरह दूसरे और तीसरे लोन की रकम को भी मैंने दुकान में ही निवेश किया। धीरे-धीरे मेरी दुकान छोटी से बड़ी होती चली गई। दो साल पहले मैंने अपनी दुकान में लिए एक स्टाफ भी रख लिया है।"

स्टॉफ रखने से भी अख्तर का काम बढ़ा है। वह बताते हैं, "स्टाफ रहने से कारोबार बढ़ता है। कहीं जाना हो तो बीच में दुकान बंद करके नहीं जाना पड़ता है। जैसे अगर मैं दुकान में नहीं हूँ तो मेरी जगह पर मेरा स्टॉफ दुकान संभाल लेता है। दुकान के लिए माल खरीदने जाने के लिए अलग से एक आदमी जरूरी है। आदमी न हो तो काम करना मुश्किल हो जाता है और दुकान बंद रहने से ग्राहक इधर-उधर चले जाते हैं।"

बचत हुई दुगुनी

आसान और ब्याजमुक्त कर्ज के दूसरे फायदे बताते हुए अख्तर कहते हैं, "बैत-उन-नसर से लोन लेकर बिजनेस करने से अब मेरे पास नकद पूंजी रहती है। अब मैं नकद माल खरीदता हूँ तो मुझे पहले के मुकाबले दस

से बीस फीसदी सस्ता माल मिल जाता है. उधार माल खरीदने पर यह मुमकिन नहीं था. मेरी थोड़ी कमाई तो इस कारण से भी बढ़ गई है. अब महाजन के पास कोई उधार नहीं रहता है.

अख्तर बैत—उन—नसर से और लोन लेना चाहते हैं जिससे कि अपनी दुकान में और भी बेहतर किस्म की अगरबत्ती, इत्र, लोबान आदि रखे जा सकें और ऐसे सामान की मांग करने वाले ग्राहक खाली हाथ नहीं लौटें.

अख्तर के कारोबार में तरक्की के कारण उनकी रोजाना बचत में इजाफा हुआ है. पहले वह पचास से सौ रुपये रोजाना बचत करते थे, अब दो से चार सौ रुपये तक कर लेते हैं. इस बचत का इस्तेमाल वह दुकान के लिए साप्ताहिक खरीद में करते हैं. अख्तर बताते हैं, “कुछ सामान लाना होता है तो मैं पैसे निकाल लेता हूँ. बैत—उन—नसर में पैसे निकालने जाता हूँ तो तुरंत पैसे मिल जाते हैं. जरा भी दिक्कत कभी नहीं होती. बहुत इज्जत भी मिलती है. यह हमारे घर जैसा बैंक है”

घर आई खुशहाली

अख्तर के कारोबार में बढ़ोतरी का फायदा उनके घर में भी दिखाई पड़ने लगा है. घर में सुविधाओं में वृद्धि हुई है. वह कहते हैं, “राशन बगैरह की खरीद में अब कोई परेशानी नहीं होती. बचत खाते में पैसे जमा रहते हैं और घर में जरूरत पड़ने पर पैसे तुरंत निकाल लेता हूँ. कुछ सामान भी अब आसानी से खरीद लेता हूँ. बैत—उन—नसर के लोन से मेरी आमदनी में इजाफा हुआ है. इससे मैंने घर के लिए नया एलसीडी टीवी खरीदा है. पुरानी फ्रिज खराब हुई तो उसे बदलकर नया ले लिया. पुराना मोबाइल

हैंग करता था तो उसे बदलकर कुछ दिनों पहले दस हजार का नया मोबाइल लिया है.”

अख्तर कहते हैं कि जिंदगी बेहतर ढंग से जीने के लिए कोई सामान खरीदने में कोई हिचक नहीं होती है. मेरे पास अब उतने पैसे होते हैं. मेरा हौसला बढ़ गया है.

अख्तर के जीवन स्तर में बढ़ोतरी यहीं तक सीमित नहीं है. यह उनके बच्चों के लालन—पालन में भी दिख रहा है. अब उनके बच्चों को घर पर ट्यूशन मिल रहा है. अख्तर ने बताया, “एक साल से बच्चों के स्कूल की ही एक टीचर मेरे बच्चों को घर पर पढ़ाने आती हैं. इसके लिए उन्हें हर माह छह हजार रुपये देने होते हैं. अगर मुझे लोन नहीं मिलता और मेरा कारोबार नहीं बढ़ता तो मैं शायद ही बच्चों की ऐसी पढ़ाई करा पाता.”

बैंकों पर सोसाइटी की सरल ऋण प्रक्रिया भारी

बैत—उन—नसर में खाता खोलने से पहले अख्तर और उनकी पत्नी का बैंक में भी करीब एक दशक पुराना खाता था, मगर उस बैंक में वे कोई बचत नहीं कर पाए. बचत नहीं कर पाने की वजह अख्तर इस प्रकार बताते हैं, “रोज—रोज बैंक जाकर पैसे जमा करना मेरे लिए मुमकिन नहीं था. बैत—उन—नसर वाले खुद पैसे लेने आते हैं तो हम बचा लेते हैं. ये सामने दिखते हैं तो हम पेट काट कर भी बचत कर लेते हैं.”

क्या उन्होंने कभी किसी बैंक से कर्ज लेने की भी कोशिश की है? इस सवाल पर अख्तर कहते हैं, “आपको तो पता है कि चप्पल घिसना पड़ता है. आईटी रिटर्न्स लाओ, ये लाओ, वो लाओ... अब आप ही बताइए हमारे जैसा छोटी—मोटी दुकान चलाने







वाला आईटी रिटर्न्स कहां से लाएगा.”

हालांकि अख्तर ने हाल में ही सरकारी बैंक से मुद्रा लोन योजना के तहत एक लाख रुपये कर्ज लेने का प्रयास किया मगर कामयाब नहीं हुए. इस दौरान उन्हें जो अनुभव हुआ वह काफी निराश करने वाला था – “मैंने आठ दिनों तक दौड़ लगाई और फिर थक-हार कर हाथ खड़े कर दिए. बैंक वालों को दुकान की लाइसेन्स, आईटी रिटर्न्स के कागजात चाहिए थे जो मेरे पास नहीं थे.”

अख्तर ने मुद्रा लोन लोन लेने की भले ही कोशिश की हो मगर उन्होंने लोन के लिए साहूकारों के पास कभी हाथ नहीं पसारा. वह कहते हैं, “जितनी बड़ी चादर हो पांव उतने ही फैलाने चाहिए.”

आसान होती कर्ज की शर्तें

बैत-उन-नसर की अलग-अलग बैठकों में शामिल होने का निमंत्रण अख्तर को मिलता रहता है मगर वह कभी इनमें शामिल हो नहीं पाए हैं. उनका कहना है कि अगर भविष्य में उन्हें कभी ऐसी बैठकों में शामिल होने का मौका मिला तो वह अपने जैसे कारोबारियों को और भी बड़ा कर्ज देने की मांग उठाएंगे.

हालांकि अख्तर अभी तक बैत-उन-नसर की बैठकों में जा नहीं पाए हैं मगर वह अक्सर सोसाइटी ऑफिस जाते हैं और अपने विचार से अवगत कराते रहते हैं.

उन्होंने बताया, “मैंने सोसाइटी को कहा है कि आप जमानत के तौर पर गोल्ड रखे बिना लोन दीजिए. इस पर उन्होंने कहा कि हम ऐसा लोन शुरू कर रहे हैं और चालू होते ही आपको बुलाएंगे. फिर उन्होंने मुझे एक नया लोन – ग्रुप डिपाजिट लोन के लिए बुलाया. इस लोन योजना में सोना गिरवी रखे बिना मेरे समेत तीन लोगों के ग्रुप में से हरेक मेंबर को बीस-बीस हजार का लोन दिया गया है.”

अख्तर मानते हैं कि बैत-उन-नसर के लोन का सर्विस चार्ज वाजिब है. उनके मुताबिक सोसाइटी के कामकाज के लिए सर्विस चार्ज जरूरी है. फिर भी वह सर्विस चार्ज में थोड़ा फेरबदल चाहते हैं. वह कहते हैं, “मैं कभी बैत-उन-नसर की बैठकों में गया तो सर्विस चार्ज का मुद्दा उठाऊंगा. बेशक सर्विस चार्ज कम है मगर इसे थोड़ा और कम किया जाना चाहिए. सर्विस चार्ज कम होने से मैं और भी कर्ज ले सकता हूँ.”

# अलखैर ने बढ़ाया हाथ, शाहिद की बढ़ी रफ्तार

## Beneficiary Story 24



### शेख शाहिद खुर्शीद

अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड  
अम्बाजोगाई (महाराष्ट्र)

35 साल के शेख शाहिद खुर्शीद महाराष्ट्र के अम्बाजोगाई शहर के रहने वाले हैं. शहर के गुरुवार पेट इलाके में महाराष्ट्र टेलर्स नाम की उनकी एक दुकान है. पहले शाहिद दूसरे की दुकान में काम करते थे. शाहिद ने बीए और बीएड करने के बाद नौकरी हासिल करने की कोशिश की, कुछ लिखित परीक्षाओं में सफल भी हुए लेकिन अंतिम रूप से चयनित नहीं हो पाए. इसके बाद उन्होंने टेलरिंग का काम शुरू किया. उनके मामा भी टेलर हैं और शाहिद ने उनसे ही नौवीं क्लास तक आते-आते यह हुनर सीख ली.

दूसरे की दुकान में काम करने से टेलरिंग की अपनी दुकान तक – शाहिद की तरक्की में अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड का अहम योगदान है. अल-खैर से जुड़ने के बारे में वे बताते हैं, “पढ़ाई करते समय मैं टेलर का भी काम करता था. बाद में फारुक सर ने मुझे अल-खैर का सभासद बनाया. मैं 25 रुपये की फीस भरकर मेंबर बना. मुझे अन्य तरीकों से भी फारुक सर का सपोर्ट मिला. उनकी मदद ने मुझे नूरानी मस्जिद के पास अपनी दुकान मिली और सभासद होने के कारण मुझे 50 हजार का पहला लोन भी मिला. अब भी मुझे अल-खैर से लगातार लोन मिल रहा है.”

लोन से मिले फायदों के बारे में उन्होंने बताया, “मैं अल-खैर की वजह से ही सेटल हुआ. सबसे पहले मैंने

जरूरत की मशीनें खरीदीं. फिर टेलरिंग में काम आने वाले समान खरीदे. मेरे पास पैसे थे तो मैंने टेलरिंग का सामान मुंबई जाकर थोक में खरीदा जिससे मुझे अच्छी बचत हुई.”

दुकान शुरू करने में मशीन, फर्नीचर और टेलरिंग के अन्य सामान— इन सभी पर कुल डेढ़ लाख रुपए का खर्च आया. ये सब खरीदने में शाहिद को अल-खैर के लोन से बहुत मदद मिली. उनका कहना है कि अल-खैर से लोन नहीं मिलता तो यह सब नहीं खरीद पाते.

### दुकान का विस्तार

अल-खैर की मदद से शाहिद की दुकान न सिर्फ शुरू हुई बल्कि इसके विस्तार में भी इस सोसाइटी से मदद मिली. वे बताते हैं, “मेरा काम चल निकला तो फिर मैंने इसे बड़ा करने का सोचा. मैं अल-खैर से लोन लेकर अपनी दुकान में टेलरिंग मटेरियल का भी कारोबार भी करने लगा.” भविष्य में शाहिद की योजना काज-बटन वाली मशीन खरीदने की है. इस मशीन की कीमत करीब ढाई लाख रुपये होती है.

शाहिद के पास कंप्यूटर रिलेटेड तकनीकी ज्ञान भी है. उनकी दुकान सरकारी पोर्टल पर कॉमन सर्विसेज सेंटर्स (सीएससी) के रूप में रजिस्टर्ड भी है. उन्होंने अल-खैर की मदद से टेलरिंग की अपनी दुकान में एक कंप्यूटर भी लगाया और इसके जरिए वे कई तरह की डिजिटल सेवाएं भी देते हैं. इनमें पैन और आधार कार्ड बनवाने संबंधी सेवाएं, बैंक ट्रान्सफर, डिजिटल कैश का लेन-देन, बिजली और अन्य तरह के बिल का भुगतान, आधार नंबर पर बायोमेट्रिक्स के जरिए पैसे की निकासी, मोबाइल-डिश रिचार्ज, टिकट बुकिंग, सरकारी सुविधाओं और योजनाओं संबंधी आवेदन भरना शामिल है. ये सेवाएं मुहैया कराने के जरिए भी शाहिद की आमदनी होती है.

### एक बेहतरीन सिस्टम

शाहिद अल-खैर द्वारा बिना ब्याज के लोन उपलब्ध कराने को बहुत बेहतरीन सिस्टम मानते हैं. उनके मुताबिक अल-खैर से मिलने वाले लोन का सिर्फ यह फायदा ही नहीं है कि इस पर ब्याज नहीं लगता है



बल्कि दूसरे भी फायदे हैं। उन्होंने बताया, “मान लीजिए कि 60 हजार रुपए का लोन मिलने के समय ही यह तय हो गया कि यह लोन 24 महीने में 8 हजार के सर्विस चार्ज के साथ चुकाना है। यानी कि मुझे 68 हजार रुपये चुकाने हैं। अब चूंकि मुझे यह पता है कि एक फिक्स्ड रकम वापस करनी है तो इससे दिमाग को सुकून रहता है। ऐसा लोन वापस करना आसान लगता है। बाकी जगहों का लोन एक तो बहुत मंहगा होता है वहीं चुकाने में देर होने से ब्याज के कारण वापस की जाने वाली रकम के बढ़ते जाने का खतरा भी रहता है।”

शाहिद का यह भी कहना है कि अल-खैर का सर्विस चार्ज बहुत कम है जिससे आम लोग लोन लेने की हिम्मत जुटा पाते हैं। साथ ही एक और सहूलत है कि अगर किसी वजह से इसे चुकाने में देर होती है तो ये फिक्स्ड चार्ज बढ़ता नहीं है।

वहीं अल-खैर के पिग्मी अकाउंट के फायदों के बारे में शाहिद ने बताया, “आम इंसान इस अकाउंट में रोजाना पैसे जमा कर सकता है क्योंकि अल-खैर के नुमाइंदे आकर बचत खाते के लिए पैसे ले जाते हैं। पिग्मी अकाउंट चलाने वालों को भी बहुत फायदा होता है। जो मंथर ये अकाउंट अच्छे से चला लेते हैं उन्हें भी इस खाते के लेन-देन के आधार पर

अल-खैर से बीस हजार तक का लोन मिल जाता है।” शाहिद आगे कहते हैं, “अल-खैर बिजनेस लोन के अलावा अपने सदस्यों को टू-व्हीलर और अन्य जरूरी चीजों के लिए भी लोन देती है। इनसे जिन्दगी बेहतर ढंग से जीने में बहुत मिलती है।”

**बैंक की बेरुखी**

शाहिद ब्याज पर लोन देने वाले बैंक या दूसरी संस्थाओं को पसंद नहीं करते हैं। इनके साथ शाहिद का अनुभव बढ़िया नहीं रहा है।

शाहिद का एक सरकारी बैंक में खाता है लेकिन बैंक से लोन लेने की उनकी कोशिश कामयाब नहीं हुई। छोटे कारोबारियों के लिए सरकार ने मुद्रा लोन योजना शुरू की है। इस योजना के तहत साल 2018 में शाहिद ने लोन के लिए आवेदन दिया था और उनका ये अनुभव अच्छा नहीं रहा। उन्होंने बताया, “बैंक आम इंसान को लोन नहीं देते हैं। वहां आम लोगों की नहीं चलती है। मेरे बैंक ने कहा कि वह सरकारी नौकरी करने वालों या टैक्स के साथ इनकम टैक्स रिटर्न भरने वालों को लोन देता है।”

वे आगे कहते हैं, “मैं अपने पैरों पर अच्छे से खड़े होने के लिए लोन चाह रहा था। लेकिन बैंक मेरे सेटल होने से पहले ही मुझसे इनकम टैक्स रिटर्न की



फाइल मांग रहे थे. जबकि अल-खैर की मदद से मैं सेटल हुआ तो बीते तीन सालों से इनकम टैक्स रिटर्न फाइल करता हूँ.”

शाहिद के मुताबिक अल-खैर ने हाथ बढ़ाया इसलिए उन्हें कभी महाजनों या फाइनेंस वालों की जरूरत नहीं पड़ी. उनका कहना है कि एक बार महाजनों या फाइनेंस वालों के चक्कर में पड़ने के बाद इन्सान कभी इनके चंगुल से बाहर नहीं निकल पाता. लोग ब्याज चुकाते-चुकाते परेशान हो जाते हैं.

विकास के लिए अल-खैर जरूरी

शाहिद बताते हैं कि अल-खैर जैसी संस्थाओं से आम आदमी और समाज के लिए बहुत फायदा होता है, “अल-खैर अगर कोने-कोने में पहुँच गई तो लोगों को बिजनेस करने में आसानी होगी. आज नौकरी के लिए हर कोई परेशान है, लेकिन यह बहुत कम संख्या में उपलब्ध है. बेरोजगारी एक बहुत बड़ी समस्या है, यह बिजनेस के मौकों से दूर हो सकती है लेकिन बिजनेस के लिए पैसे चाहिए जो सबके पास आसानी से उपलब्ध नहीं हैं. मगर अल-खैर जैसी संस्थाओं के जरिए आम लोगों को बिजनेस के लिए पूँजी मिल सकती है और फिर इससे बेरोजगारी दूर करने में बहुत मदद मिलेगी.”

वे आगे कहते हैं, “बिजनेस के जरिए लोग आगे बढ़ेंगे तो फिर उनकी एजुकेशन और पर्सनल लाइफ दोनों बेहतर होगी. वे जिन्दगी में आगे बढ़ सकते हैं.”

अल-खैर से जुड़ी शाहिद की एक सलाह है – “अल-खैर को वक्त के साथ न सिर्फ बैंकों की तरह पेमेंट सिस्टम से जुड़ी आरटीजीएस और एनईएफटी जैसी सुविधाएं देनी चाहिए बल्कि इसे धीरे-धीरे बैंक में तब्दील हो जाना चाहिए. इससे आम लोगों को और ज्यादा फायदा होगा.”

शाहिद के मुताबिक उनके जरिए कम-से-कम 10 लोग अल-खैर के मेंबर बनकर अपनी जिन्दगी बेहतर बना रहे हैं. वे कहते हैं, “मैं अम्बाजोगाई का ही रहने वाला हूँ, अपनी लोकैलिटी के आधे लोग मुझे जानते हैं और उनसे जब अल-खैर की चर्चा करता हूँ तो वे बहुत प्रभावित होते हैं.”

शाहिद अलखैर की सालाना बैठकों में अक्सर शिरकत करते हैं. उन्होंने बताया, “हर साल उनके प्रोग्राम में जाता हूँ और अपनी बात रखता हूँ, मेरे पास जो भी विजिटर आते हैं उनके सामने अपनी राय रखता हूँ, अल-खैर हम जैसों की बातों पर ध्यान देकर सदस्यों को दी जाने वाली सुविधाओं में बढ़ोतरी कर रही है.”



## मजदूर से मालिक बने इसामुद्दीन

### Beneficiary Story 25



#### शेख इसामुद्दीन

अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड  
अम्बाजोगाई (महाराष्ट्र)

“मेरे पास प्लानिंग, हुनर सब था मगर पैसा नहीं था. मुझे सही समय पर पैसा मिला तो मेरा हुनर, मेरी प्लानिंग सब काम आई. अलखैर से लोन नहीं मिलता तो आज मैं इस मुकाम पर नहीं होता. अपना कारोबार नहीं कर पाता. किसी के यहां मजदूरी करता रहता”

अम्बाजोगाई के इसामुद्दीन का यह बयान इस बात की मिसाल पेश करता है कि छोटा-छोटा ब्याजमुक्त कर्ज कैसे आम लोगों की जिन्दगी में बड़े सकारात्मक और निर्णायक बदलाव ला रहा है.

तैंतालीस साल के शेख इसामुद्दीन ने आठवीं तक की पढ़ाई की है. करीब दो दशक पहले उन्होंने टायर पंचर बनाने का काम सीखा और इसी हुनर के जरिए रोजी कमाने लगे. पहले वे किसी और की दुकान पर काम करते थे और शादी के बाद करीब बारह साल पहले उन्होंने अपनी दुकान शुरू करने की सोची.

महज दस हजार ने बदल दी जिन्दगी

जब इसामुद्दीन ने अपना खुद का कारोबार करने की प्लानिंग बनानी शुरू की तब वह अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड के पुराने दफ्तर के पास एक दुकान में काम करते थे. उन्होंने अलखैर के काम के बारे में सुन रखा था. इसामुद्दीन को यह मोटी-मोटी बातें पता थीं कि अलखैर शादी संबंधी खर्च और घरेलू

उपभोग की अन्य जरूरतें पूरी करने के लिए लोन देता है. ऐसे में इसामुद्दीन को जब अपनी खुद की दुकान खोलने के लिए पैसे चाहिए थे तो साल 2009 में वह खुद अलखैर पहुंचे और इसके मेंबर बन गए.

मेंबर बनने के कुछ दिनों बाद उन्होंने पहला लोन दस हजार रुपये का लिया. इसामुद्दीन याद करते हैं, “दस हजार रुपये में मेरा काम हो गया. उस वक्त यह मेरे लिए बहुत बड़ी रकम थी. मुझे इतनी रकम भी नहीं मिल रही थी. कोई देने को तैयार भी होता तो महीनवारी ब्याज मांगता था. ऐसे हालात में अलखैर के फारुख और महेंद्र जी से बात की तो उन्होंने बिना सूद के मुझे पैसे दिए. उसी पैसे के सहारे मैं आज यहां तक आया हूँ”

दस हजार के छोटे मगर बहुत अहम वित्तीय मदद से इसामुद्दीन ने हवा भरने वाली मशीन खरीदकर साइकल और बाइक टायर पंचर बनाने की अपनी दुकान शुरू की. अम्बाजोगाई के मंडी बाजार इलाके में अभी जो उनकी दुकान है वह सात साल पुरानी है. इसके पहले शहर के दो अलग-अलग इलाकों में वह ऐसी ही दुकान चला चुके हैं.

रोजगार का सृजन

इसामुद्दीन का छोटा सा परिवार है. वह पत्नी और बेटे के साथ रहते हैं. बेटे ने बारहवीं तक की पढ़ाई पूरी कर ली है. इसामुद्दीन बताते हैं, “लोन से मेरी इतनी बेहतरी हुई कि उसे बोलने के लिए मेरे पास शब्द नहीं हैं. मैं मजदूर से मालिक बन गया. मैंने जो दुकान शुरू की थी वह आज इतनी बड़ी हो गई है कि अब इस दुकान में मैंने वाशिंग सेन्टर भी शुरू कर दिया है.”





धीरे-धीरे दुकान बड़ी होने से इसामुद्दीन की निजी जिंदगी में भी बहुत तरक्की आई है. उन्होंने बताया, “पहले मेरी झोपड़ी थी और अब अपना पक्का मकान है. अब मेरे पास गाड़ी है और घर में सिलाई मशीन और फ्रिज है. यह सब मैंने दुकान की कमाई से खरीदी है. मैं बेटी को अच्छी पढ़ाई दे रहा हूँ. अगर अलखैर से दस हजार मुझे नहीं मिलते तो मेरा काम ही शुरू नहीं होता और मैं यहां तक नहीं आ पाता.”

समय के साथ इसामुद्दीन की दुकान इतनी बड़ी हो गई है कि अब उनके यहाँ पांच लड़के काम करते हैं. इस तरह अलखैर के लोन से इसामुद्दीन का न केवल अपना खुद का रोजगार खड़ा हो गया बल्कि अब वह रोजगार देने वाले भी बन गए हैं.

**मंहगे कर्ज के बजाय सस्ता कर्ज**

इसामुद्दीन ने अब तक लोन के लिए किसी बैंक का चक्कर नहीं लगाया है. वह कहते हैं, “न बैंक गए हैं और न जाएंगे. जब भी जरूरत होगी अलखैर के पास जाएंगे. बैंक वाले लोन के लिए गारंटी वगैरह मांगते हैं, यह सब देना हम लोगों के लिए मुमकिन नहीं.”

अलखैर से पहले न तो उनका कभी किसी बैंक में खाता था और न ही उन्होंने कभी महाजन से कर्ज लिया था. इसामुद्दीन याद करते हैं, “महाजनों का लोन मंहगा मिलता था तो उनके पास नहीं गया. मैं उनसे लोन लेता तो शायद कभी वापस ही नहीं कर पाता. अलखैर से लोन इसलिए लिया क्योंकि मुझे दस हजार के लोन के बदले दस हजार ही वापस करने पड़े. सिर्फ सर्विस चार्ज के रूप में दो-तीन सौ रुपये खर्च करने पड़े जो कि बहुत मामूली रकम है.”

इसामुद्दीन का यह भी कहना है कि अलखैर से मिलने वाले लोन पर जो सर्विस चार्ज लगता है वह सही है, यह बहुत मामूली रकम है. आखिर अलखैर के लिए

जो काम कर रहे हैं उनका भी तो खर्च निकलना चाहिए.

इसामुद्दीन ने कभी मुद्रा लोन के लिए भी कोशिश नहीं की है. एक सरकारी बैंक में उनका एक खाता है जिसका इस्तेमाल बस इतना है कि उसमें गैस सब्सिडी के पैसे आते हैं. हालांकि इसामुद्दीन यह भी शिकायत करते हैं कि यह सब्सिडी भी उन्हें नियमित नहीं मिलती है.

**अब तक झेल रहे हैं नोटबंदी की मार**

तीन साल पहले उन्होंने गाड़ी धुलाई की मशीन खरीदने के लिए अस्सी हजार रुपये का लोन लिया था. लोन वापस करने में उन्हें परेशानियों का सामना करना पड़ रहा है. एक तिहाई रकम ही वह अब तक वापस कर पाए हैं. उन्होंने बताया, “मेरे हालात ऐसे नहीं थे कि कर्ज लेकर इतनी मंहगी मशीन लूं. मैं लोन वापस नहीं कर पा रहा हूँ. हालांकि वे मुझे परेशान नहीं कर रहे हैं. कुछ सालों से लगातार बहुत मंदी है. इस वजह से बहुत दिक्कत आ रही है. पहले नोटबन्दी और फिर बारिश नहीं होने से यह मंदी खत्म नहीं हो रही है. मेरे बहुत सारे कस्टमर आस-पास के गांवों के हैं. बारिश नहीं होने से गांव के लोग कारोबार के लिए शहर नहीं आ रहे हैं. और अब सड़क का काम शुरू होने से गांव वालों का आना-जाना और कम हो गया है.”

काम कम होने से उनकी तरक्की की रफ्तार भी कम हो गई है. उनकी खाहिश अपने घर के पास एक नई दुकान शुरू करने की थी, लेकिन वह अब तक इसे शुरू नहीं कर पाए हैं. उन्होंने बताया कि मार्च महीने से उनके कारोबार ने फिर रफ्तार पकड़नी शुरू की है.

मंदी की वजह से इसामुद्दीन अपने कारोबार का फैंलाव नहीं कर पा रहे हैं. उन्होंने कहा, “अभी प्लानिंग कुछ भी नहीं है. पहले अलखैर का लोन चुकाना है. यह बहुत राहत की बात है कि लोन नहीं चुका पाने पर भी अलखैर ने कोई तकलीफ नहीं दी. उन्होंने कभी नहीं कहा कि आपको तो यह लोन चुकाना ही पड़ेगा. मैं जल्दी ही लोन चुकता कर दूंगा.”

वह आगे कहते हैं, “इतना बड़ा लोन अगर मैंने दूसरी जगह से लिया होता तो कभी चुका ही नहीं पाता. उनका तो ब्याज लगातार बढ़ता रहता. आप ही हिसाब लगाइए कि वो तीन साल में बढ़ कर कितना हो जाता. इसके अलावा नोटिस आता. या तो मैं जेल में होता या कोर्ट-कचहरी के चक्कर काट रहा होता.”

क्या पुराना लोन चुकाने के लिए नए लोन की जरूरत

है जिससे कि वह कारोबार बढ़ा कर उसकी कमाई से लोन चुका सकें? इस सवाल के जवाब में इसामुद्दीन कहते हैं, “ऐसा ख्याल आता तो है मगर ऐसा करना नहीं है. पहले लोन चुकता करना है और फिर नए के बारे में सोचना है. दिमाग में तो बहुत सारी प्लानिंग आती रहती है मगर इसका कोई मतलब नहीं.”

वह आगे कहते हैं, “ऐसा नहीं है कि पुराना लोन चुकाए बगैर नया लोन मांगने पर अलखैर मुझे लोन नहीं देगी पर बिना पुराना लोन चुकाए नया लोन कैसे मांगे.”

इसामुद्दीन फिलहाल अपने बचत खाते की रकम का इस्तेमाल अपने बिजनेस के लिए कर रहे हैं. उन्होंने बताया कि कुछ ही दिनों पहले उन्होंने लातूर जाकर दुकान के लिए सामान और मशीन खरीदी है.

“अलखैर जैसी संस्थाओं से ही भारत की तेज तरक्की”

इसामुद्दीन ने जब अलखैर की सहज-सरल लोन प्रक्रिया के बारे में दूसरों को बताया तो तीन-चार लोग अलखैर से जुड़ गए. वह बताते हैं कि ये लोग

भी अलखैर से लोन लेकर तरक्की कर रहे हैं.

इसामुद्दीन अलखैर के पुराने मेंबर होने के नाते इसकी सालाना बैठकों में जाते रहते हैं. उन्होंने बताया, “मैं वहां अपनी बात रखता हूँ और उनकी बातें सुनता भी हूँ. आपको अभी जितनी बातें बताईं, वो सब सलाना इजलास में रखता रहा हूँ.”

वह चाहते हैं कि लोग अपनी आमदनी और बचत के पैसे दूसरी जगह रखने के बजाए अलखैर में रखें. वह कहते हैं, “अक्सर लोग बैंकों में पैसा रखते हैं. मैं चाहता हूँ कि कारोबारी लोग अपना पैसा अलखैर में रखें ताकि उस पैसे से अलखैर हम जैसे लोगों की मदद कर सके. तब हमें कहीं और जाना नहीं पड़ेगा”.

आखिर में इसामुद्दीन कहते हैं, “अलखैर जैसी संस्थाओं के विस्तार से भारत बेपनाह तरक्की कर सकता है. अभी हम अगर दस हजार रुपये लोन दूसरी जगह से लेते हैं तो हमें दस की जगह पंद्रह हजार चुकाने पड़ते हैं. अलखैर में दस की जगह दस ही चुकाना पड़ता है और ब्याज से जो पैसा बचता है उसे कारोबार में लगाते हैं तो हमारा कारोबार बढ़ता जाता है.”



अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड के पदाधिकारियों के साथ इसामुद्दीन

# कैसे नसरीन का अलखैर से जिंदगी भर का नाता जुड़ गया

Beneficiary Story 26



शेख नसरीन

अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड  
अम्बाजोगाई (महाराष्ट्र)

अंबाजोगाई के लाल नगर इलाके की शेख नसरीन एक कारोबारी महिला हैं। वह अपने घर पर ही एक किराना दुकान चलाती हैं। पहले उन्हें अपने व्यवसाय के लिए साहूकार, प्राइवेट फाइनेंसर जैसे कई स्रोतों से ऊंची ब्याज दर पर कर्ज लेना पड़ता था। इस तरह के कर्ज पर ऊंची ब्याज दर के अलावा नसरीन को दूसरी परेशानियों का भी सामना करना पड़ता था। हर सप्ताह कर्ज की किस्त वापस करनी पड़ती थी और इसमें दो-चार रोज की देरी होने से पर भी उन्हें महाजनों की सख्ती झेलनी पड़ती थी। उन्हें हर हाल में नियत तारीख पर कर्ज भरने को कहा जाता था। किस्त वसूली के लिए घर आने पर फाइनेंसर प्रायः बिना पैसे लिए लौटते नहीं थे, और नहीं देने पर जबरिया ब्याज बढ़ा देते थे।

अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड से जुड़ने के बाद नसरीन की ये सारी परेशानियां दूर हो गई हैं, अब उन्होंने बाकी दूसरी जगहों से कर्ज लेना बंद कर दिया। नसरीन कहती हैं, "अलखैर के लोन में मुझे फायदा दिखा। बाकी लोन में ब्याज लगता था और दूसरे नुकसान भी थे। मगर इस लोन में ऐसा कुछ नहीं है। ब्याज नहीं देना पड़ता और कर्ज अदायगी में सख्ती नहीं बरती जाती है। अब मैं सभी कर्ज अलखैर से लेती हूँ, दूसरी जगहों से लेना बंद कर दिया है। इसके अलावा, मुझे अलखैर के कर्ज से पुराने कर्ज चुकाने में भी मदद

मिली है।"

नसरीन का भरा-पूरा परिवार है जिसमें उनके पति, तीन बेटियां और एक बेटा शामिल है। करीब चार साल पहले पड़ोस की फरजाना शेख, जिन्हें वह अपनी बड़ी बहन की तरह मानती हैं, के जरिए नसरीन अलखैर से जुड़ीं। फरजाना बताती हैं, "मैंने इन्हें बताया कि गट (प्राइवेट फाइनेंसर) से पैसे मत लेना। वहां ज्यादा पैसे देने पड़ते हैं, जबकि अलखैर में काफी सहूलत है। और फिर मैंने अलखैर से बात कर इन्हें उसका का मेंबर बना दिया।"

फरजाना खुद अलखैर के शुरुआती दिनों से उसकी मेंबर हैं। वह अलखैर से मिले कर्ज के फायदों के बारे बताती हैं, "फायदे बहुत हैं। गट से पैसे उठाते थे तो हर माह सैंकड़ा दो रुपए टका ब्याज देना पड़ता था, मगर अलखैर में बस कागज के खर्च (सर्विस चार्ज) के सिवा कुछ नहीं देना पड़ता।"

शुरुआती तीन महीनों में, नसरीन ने अलखैर के अपने बचत खाते में पैसे जमा किए। तब उन्होंने एक माह में दस हजार रुपये तक की बचत की थी। बचत खाते के फायदे गिनाते हुए वह कहती हैं, "पहले घर में पैसे नहीं रहते थे। खाता खुलने से फायदा हुआ है। अब पैसे जमा रहने लगे। ये पैसे किसी भी तरह की जरूरत में काम आते हैं।"

"भाग-दौड़ कम हुई, दुकान की रौनक बढ़ गई"

नसरीन ने पहले कर्ज के तौर पर दस हजार रुपए लिए थे। इस कर्ज के फायदों को याद करते हुए वह कहती हैं, "पहले मैं अपनी दुकान के लिए उधार में सामान लाती थी जो मुझे मंहगा पड़ता था। लेकिन अलखैर से कर्ज के बाद मैं नकद में थोक सामान लाने लगी तो मुझे सस्ता मिलने लगा और इस तरह मेरी आमदनी बढ़ गई। पहले रोज हजार-पांच सौ रुपए का सामान खरीदती थी, अब क्विंटल-आधा क्विंटल आती हूँ, तेल का पूरा डब्बा लाती हूँ, लिहाजा मेरी भाग-दौड़ काफी कम हो गई है।"

नसरीन आगे बताती हैं, "अब दुकान में रौनक आ गई है। पहले मेरी दुकान में बमुश्किल दस हजार रुपये का माल रहता था मगर अब करीब चालीस हजार रुपये का माल एक साथ रहता है। अब ग्राहक को किसी सामान की कमी नहीं होती। पहले मैं दुकान में घी, बारीक





चावल जैसे महंगी चीज नहीं रख पाती थी पर मगर अब महंगे सामान भी रखने लगी हूँ.”

पत्नी के साथ-साथ पति का धंधा भी चल निकला

अब तक नसरीन ने अलखैर से कुल पांच बार कर्ज लिया है. पिछली बार उन्होंने चालीस हजार रुपये कर्ज लिया था. इस रकम से उन्होंने अपनी दुकान को बड़ा और व्यवस्थित किया है. इससे आमदनी बढ़ गई.

नसरीन के पति भवन निर्माण के क्षेत्र में सेंट्रिंग का काम करते हैं. पहले वह सेंट्रिंग का सामान भाड़े पर लाते थे मगर अब अलखैर के लोन के पैसे से उन्होंने भी सेंट्रिंग में काम आने वाले साजो-सामान खुद खरीद लिए हैं. इससे उनकी भी आमदनी बढ़ गई. पहले उन्हें सेंट्रिंग के काम में सिर्फ मजदूरी के रूप में ही कमाई होती थी क्योंकि अच्छा-खासा पैसा सामान के भाड़े में ही निकल जाता था. अब सेंट्रिंग का अपना साजो-सामान होने से उनकी कमाई भी बढ़ गई है. तो इस प्रकार देखा जाए तो नसरीन ने अपने पति को मजदूर से उद्यमी बना दिया. और यह सब अलखैर की बदौलत हुआ.

कारोबार और आमदनी में वृद्धि के साथ नसरीन के जीवन स्तर में भी सुधार हुआ है. सितंबर 2018 में नसरीन ने अलखैर से घर मरम्मत के लिए 40 हजार रुपए का कर्ज लिया था. इन पैसों से उन्होंने अपने घर को अब पहले से ज्यादा सुरक्षित इस मायने में

कर लिया है कि अब इसमें बाहर का गंदा पानी नहीं घुसता है. वह अपने बच्चों को अब पहले के मुकाबले ज्यादा अच्छी शिक्षा दे पा रही हैं.

वर्तमान में, नसरीन अपने बचत खाते में रोजाना दो सौ से पांच सौ रुपये तक जमा करती हैं. इस बचत से उन्हें न केवल लोन की किस्त जमा करने में मदद मिलती है बल्कि जरूरत पड़ने पर यह उनकी दुकान के लिए पूंजी के रूप में भी काम आती है. नसरीन कहती हैं, “जरूरत पड़ने पर बचत खाते से पैसे निकालकर दुकान के लिए किराना सामान ले आते हैं.”

अपना मौजूदा कर्ज अदायगी के लिए नसरीन के पास अभी करीब नौ माह का समय है, उन्हें भरोसा है कि वह इसे तीन-चार माह में ही चुका देंगी. साथ ही, उनकी यह भी आशा है कि अगली बार उन्हें अलखैर से और भी बड़ा लोन, करीब साठ हजार रुपए मिलेंगे. वह यह लोन दूसरी बेटी की शादी के लिए लेना चाहती हैं जो अभी ग्यारहवीं कक्षा में पढ़ती है. हालांकि उनकी बेटी की शादी में अभी वक्त है. नसरीन से अभी रिश्ता खोजना भी शुरू नहीं किया है.

अपना ही नहीं, पड़ोसियों का जीवन भी बेहतर बनाया एक सरकारी बैंक में नसरीन का करीब दस साल पुराना खाता है मगर इस बैंक से उन्होंने कभी कर्ज लेने की कोशिश नहीं की. नसरीन के मुताबिक बैंक से कर्ज लेने के लिए चक्कर लगाना पड़ता, इसी कारण वह कर्ज के लिए कभी बैंक नहीं गईं. और न ही मुद्रा लोन वगैरह के लिए कभी कोशिश की है.



नसरीन दो-तीन बार अलखैर के सालाना बैठकों में शामिल हुई हैं और उन्होंने वहां अपनी बात भी रखी है। ऐसी बैठकों में जाकर उन्होंने लोन से हुए फायदों को सामने रखा है।

लोन सर्विस चार्ज को क्या और कम होना चाहिए, इस सवाल के जवाब में नसरीन कहती हैं, “ये तो कुछ लेते ही नहीं हैं। सिर्फ कागज का पैसा लेते हैं। ऐसे में ये क्या कम करेंगे। ऐसा नहीं है कि अलखैर से लोन लेकर हमें भारी-भरकम सर्विस चार्ज चुकाना पड़ता है। ऐसे में उन्हें सर्विस चार्ज कम करने के लिए किस मुंह से बोलें?”

नसरीन ने अलखैर को सिर्फ अपने तक सीमित नहीं रखा है। इन वर्षों में उन्होंने तीन और लोगों को भी अलखैर से जोड़ा है। इस बाबत उन्होंने बताया, “ये सभी किसी न किसी काम से मेरे पास आते-जाते रहते थे। इस दरमियान उन्हें भी अलखैर के काम के बारे में समझ में आया। मैंने अपना उदाहरण देते हुए उन्हें अलखैर से जुड़ने के लिए प्रेरित किया। अलखैर से जुड़कर आज ये सभी अपनी जिंदगी को बेहतर बना रहे हैं।”

अलखैर ऑफिस में मिलने वाली सेवाओं के बारे में नसरीन कहती हैं, “लेडीज देख के इंतजार नहीं करने देते हैं। तुरंत काम हो जाता है”

अलखैर से बढ़ कर कोई नहीं

एक बार अलखैर ने नियमों में थोड़ी ढील देकर भी नसरीन की मदद की। दरअसल नसरीन ने जब साल 2016 के दिसंबर में अपनी बड़ी बेटी की शादी की तो इससे जुड़े बड़े खर्चों में दुकान के पैसे लगाने पड़े। इसके बाद नसरीन को दुकान ठीक से चलाने में दिक्कत होने लगी तो उन्होंने अलखैर जाकर लोन के लिए आवेदन दिया। नसरीन को अपना पुराना लोन

चुकाए करीब एक हफ्ते ही बीता था। हालांकि अलखैर के नियमों के अनुसार लोन वापसी के एक महीना बाद ही नया लोन मिल सकता है। लेकिन अलखैर ने नसरीन की जरूरत को समझते हुए नियमों में ढील देकर उन्हें फिर से लोन दिया।

अलखैर होम एप्लायंस के लिए भी लोन देती है जिसके तहत टीवी, फ्रिज, वाशिंग मशीन जैसे एप्लायंस खरीदने के लिए लोन दिया जाता है। नसरीन इसके फायदे बताते हुए कहती हैं, “शादी के वक्त सामान खरीदने के लिए अलखैर के लोन से बड़ी सहूलियत मिलती है। दूसरों के सामने हाथ फैलाने की नौबत नहीं आती है।”

साल 2016 के अंत में जब नसरीन ने अपनी बड़ी बेटी की शादी की थी तब उन्हें अलखैर के इस लोन प्रोडक्ट के बारे में जानकारी नहीं थी। नसरीन कहती हैं कि भविष्य में अपनी दूसरी दो बेटियों की शादी करते समय इस लोन की मदद जरूर लेंगी।

बतौर मेंबर और ग्राहक भी नसरीन को अपनी जिम्मेदारियों का पूरा एहसास है। वह कहती हैं, “हम नीयत ऐसी रखती हैं कि लोन लेने के बाद कोई घर तक यह शिकायत लेकर न आए कि इसे चुकाने में देरी हो रही है। अब तक मैंने जितनी बार भी लोन लिया समय के पहले ही चुका दिया।”

अलखैर में नसरीन का भरोसा उनके इस कथन में दिखाई देता है, “ये बहुत बड़ी बात है कि हमें वक्त पर मदद मिलती है। हम सूद चुकाने की झंझट से बच जाते हैं। बच्चों के खान-पान से लेकर उनकी शादी तक में सूद में पैसा बेवजह चल जाता है, अलखैर के आने से ये पैसे बच जाते हैं। पहले पैसे की खातिर पराए लोगों के पास जाकर बैठना पड़ता था, इससे हम बच गए हैं। ताउम्र जब तक जिंदगी बाकी है, हम अलखैर से लेन-देन बंद नहीं करेंगे। हमारे गुजर जाने के बाद ही यह बंद होगा। दुकान में पूंजी लगाने का मामला हो या फिर बच्ची की शादी का, हर काम में हमें मदद मिलती है। अलखैर से बढ़ कर मेरे लिए कोई नहीं है।”

# पूँजी से मिली पुराने कारोबार को मजबूती, नए के लिए भी मिला मौका

Beneficiary Story 27



विष्णु एकनाथ राव वाघमारे  
अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड  
अम्बाजोगाई (महाराष्ट्र)

विष्णु एकनाथ राव वाघमारे अम्बाजोगाई के आकाश नगर स्लम में रहते हैं। विष्णु का झाड़ू बनाने का कारोबार है। वह थोक में कच्चा माल लाते हैं और फिर अपने हाथों से झाड़ू तैयार कर खुदरा और थोक में बेचते हैं। वह अम्बाजोगाई, लातूर, रेलापुर, वरधापुर के इलाकों के साप्ताहिक बाजारों में घूम-घूम कर झाड़ू बेचते हैं। साप्ताहिक हाट नहीं होने पर अम्बाजोगाई के दुकानदारों को झाड़ू की थोक आपूर्ति करते हैं।

करीब तीन साल पहले की बात है। विष्णु ने देखा कि बगल में रहने वाली सबीना बेगम के पास अलखैर नगरी सहकारी पटसंस्था लिमिटेड के डेली कलेक्टर बदर अली उस्मानी रोज आते हैं। उन्होंने गौर किया कि बदर अली बचत खाते संबंधी डेली कलेक्शन के लिए आते हैं। यह देखकर विष्णु को भी लगा कि उन्हें भी बचत करनी चाहिए और फिर उन्होंने सबीना बेगम से अलखैर में अपना खाता खुलवाने के लिए कहा। इस प्रकार विष्णु का खाता भी अलखैर में खुल गया।

सर पर नहीं अब पिक-अप वैन से लाते हैं कच्चा माल अलखैर से जुड़ने के बाद विष्णु अपने बचत खाते में रोज कम-से-कम सौ रुपये जरूर जमा करने लगे और अच्छी कमाई होने पर पांच सौ रुपये भी जमा कर देते थे। अब यह बचत उनकी कई तरह की जरूरतों को पूरा

करती है। उन्होंने बताया, “कभी इस पैसे से पूर्व-त्योहार में परिवार के लिए कपड़े खरीद लेता हूँ तो कभी ये पैसे इलाज में काम आ जाते हैं। इतना ही नहीं कभी-कभी कारोबार में भी इससे मदद मिल जाती है”

कुछ दिन तक बचत खाता सुचारू तरीके से चलाने के बाद विष्णु ने अलखैर में लोन की अर्जी दी। अलखैर ने तुरंत लोन स्वीकृत भी कर लिया। करीब तीन साल पहले उन्होंने अपने कारोबार के लिए दस हजार रुपये का पहला कर्ज लिया था। विष्णु बताते हैं, “पहले मेरे पास कारोबार के लिए पूंजी नहीं के बराबर थी और मुझे कच्चा माल सर पर ढोकर लाना पड़ता था। मगर अब पिक-अप वैन से लाता हूँ, ज्यादा माल तैयार कर बेच रहा हूँ, मेरा बिजनेस बढ़ गया है।”

अब तक विष्णु अलखैर से पांच बार कर्ज ले चुके हैं। तीन बार उन्होंने दस-दस हजार और दो बार बीस-बीस हजार रुपये का लोन लिया और समय पर वापस भी कर दिया।

म्यूजिकल बैंड की धुन

विष्णु एक दूसरे काम में भी हुनरमंद हैं। वह शादी-ब्याह में म्यूजिकल बैंड में शहनाई बजाते हैं। अम्बाजोगाई से करीब 25 किलोमीटर दूर अपने गांव में रहने के दौरान वह एक म्यूजिकल बैंड में काम करते थे।

शहर आने पर उन्होंने देखा कि उनके इलाके में कोई म्यूजिकल बैंड नहीं है। अलखैर से जुड़ने के बाद उसकी वित्तीय मदद से उन्होंने म्यूजिकल बैंड का साजो-सामान खरीदा और दो साल पहले शहर के गांधीनगर इलाके में अभिषेक म्यूजिकल ब्रास बैंड कंपनी शुरू की है।

वह दोनों बिजनेस एक साथ संभाल रहे हैं और आगे बढ़ा रहे हैं। अलखैर से दूसरी बार कर्ज लेकर उन्होंने अपने बेटे के लिए वेल्लिंग की दुकान शुरू कराई थी।

कच्चे मकान हुआ पक्का

विष्णु भरे-पूरे परिवार के साथ रहते हैं। उनके परिवार में उनकी पत्नी और एक बेटे का परिवार शामिल है। विष्णु दो लड़के और दो लड़कियों के पिता हैं। सभी बच्चों की शादी हो गई है। दोनों बेटे भी अब अलखैर के मेंबर हैं



और वहां से लोन लेकर आगे बढ़ रहे हैं।

ब्याजमुक्त लोन से न सिर्फ विष्णु का पुराना कारोबार बढ़ा बल्कि उन्होंने नया कारोबार भी शुरू किया तो इससे उनकी आमदनी बढ़ गई. खान-पान से लेकर जिंदगी की तमाम जरूरी चीजें अब विष्णु को पहले के मुकाबले ज्यादा बेहतर तरीके से उपलब्ध हो रही हैं.

आकाश नगर के जिस मकान में विष्णु रहते हैं वह पहले पूरी तरह कच्चा था. अलखैर के लोन से कारोबार और आमदनी में बढ़ोतरी के बाद उन्होंने अपने मकान के एक कमरे को पक्का कर उस पर एस्बेस्टस की छत ढाल दी है.

अलखैर के वित्तीय उत्पाद और वित्तीय प्रबंधन की बदौलत विष्णु का कारोबार बढ़ा और उन्होंने नए कारोबार में भी कामयाबी मिली. लिहाजा उन्होंने अपने दोस्तों और पड़ोसियों से अलखैर संबंधी अपने तजुर्बों को साझा किया. विष्णु बताते हैं कि उनके पास-पड़ोस के पांच लोग अलखैर से जुड़ गए हैं और सभी की माली-हालात बेहतर हुए हैं. पहले ये सभी अलग-अलग स्रोतों से ऊंची ब्याज दर पर लोन लेने के लिए मजबूर थे मगर अब अलखैर ने उन्हें ब्याजमुक्त ऋण देकर उनकी जिंदगी की दिशा बदल दी है.

आसान और सस्ता लोन

विष्णु ने आज तक अलखैर के अलावा किसी बैंक, प्राइवेट फाइनेन्सर या साहूकार से कर्ज नहीं लिया है. हालांकि दो बैंकों में उनका करीब दस साल पुराना खाता है मगर इन बैंकों से उन्हें कभी कोई लोन नहीं मिला. बैंक से जुड़े अपने अनुभव बताते हुए उन्होंने कहा, "मैं बेटे की वेल्लिंग वर्कशॉप खोलने के लिए कर्ज हेतु ग्रामीण बैंक गया था. मगर मैनेजर ने कोटेशन और दूसरे कई डाक्यूमेंट्स मांगे. ये सब मैं दे नहीं पाया तो मुझे लोन नहीं मिला."

बैंक के प्रति उनकी नाराजगी इन शब्दों में जाहिर होती है, "बैंक हम जैसे गरीब लोगों को लोन नहीं देते हैं. वे बड़े लोगों, श्रीमंत लोगों को कर्ज देते हैं. हम जैसे लोग जाते हैं तो निकाल देते हैं."

सरकारी योजना मुद्रा लोन के बारे में उन्होंने सुन रखा है लेकिन बैंक से जुड़े अपने पुराने कड़वे अनुभवों के कारण उन्होंने कभी यह लोन लेने की कोशिश नहीं की. विष्णु कहते हैं, "सारे स्कीमों का फायदा बड़े लोगों को हो रहा है, गरीबों को इससे कुछ भी नहीं मिल रहा. गरीबों के नाम का बस इस्तेमाल हो रहा है."



विष्णु अलखैर की सालाना बैठकों में जाते रहते हैं और इसमें अपनी बात भी रखते हैं। अब तक वह ऐसी दो बैठकों में शामिल हुए हैं। इन बैठकों में हर बार करीब दो हजार लोग मौजूद थे। उन्होंने बताया, “बैठक में मैंने बताया कि अलखैर की सहायता से आज मैं अपने घर और कारोबार को लेकर सुकून से हूँ। मीटिंग में मैंने अपना घर बनाने, नया काम शुरू करने जैसी अपनी तरक्की की बातें भी बताईं।”

महिलाओं के लिए हो पहल

विष्णु की सलाह है कि अलखैर को महिलाओं के लिए अलग से स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) शुरू करना चाहिए। अलखैर से मालूम हुआ कि वह योजना पर काम कर रही है।

उन्हें अलखैर में अपने जमा रकम की निकासी में बिल्कुल इंतजार नहीं करना पड़ता है। वह कहते हैं, “दूसरे बैंकों में पैसे निकालने के लिए दो-दो, चार-चार घंटे लाइन में लगना पड़ता है। जबकि अलखैर में पैसे तुरंत मिल जाते हैं, इंतजार नहीं करना पड़ता।”

लोन सर्विस चार्ज को वह वाजिब और व्यवहारिक मानते हैं और उनका कहना है कि अलखैर को अपनी जरूरत के मुताबिक लोन सर्विस चार्ज तय करना चाहिए। साथ ही कर्ज वापसी के लिए निर्धारित छह माह को भी विष्णु बिल्कुल सही मानते हैं। हालाँकि विष्णु ने बताया कि वह तो छह की जगह पांच महीने

में ही लोन वापस कर देते हैं।

फिलवक्त विष्णु पर अलखैर के किसी लोन का बोझ नहीं है। उन्होंने सभी कर्ज समय पर वापस कर दिए हैं। विष्णु बताते हैं कि पहले जरूरतें छोटी थीं तो छोटे लोन से काम चल गया मगर अब जरूरतें बड़ी हो गई हैं तो हमें बड़ा लोन चाहिए। अपने झाड़ू कारोबार को आगे बढ़ाने के लिए अब वह 60 हजार का कर्ज चाहते हैं। इसमें तीस हजार रुपये अपने नाम से और बाकी तीस हजार रुपये अपने बेटे के नाम पर लेना चाहते हैं। वह बताते हैं, “ज्यादा पूंजी होगी तो एक साथ और ज्यादा कच्चा माल लेकर आऊंगा। अभी कम पूंजी के कारण झाड़ू बनाने की सामग्री लाने बार-बार थोक मंडी जाना पड़ता है। इसमें पैसा और समय दोनों बर्बाद होता है।”

# बिना ब्याज कर्ज की नींव पर महताब ने बनाया अपना घर

Beneficiary Story 28



मलिक महताब बागवान

राहत अर्बन क्रेडिट कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड  
उस्मानाबाद (महाराष्ट्र)

मलिक महताब बागवान करीब 15 साल पहले रोजगार की तलाश में अपने गांव खेड़ेगांव से उस्मानाबाद शहर चले आए थे. महताब अभी उस्मानाबाद के ख्वाजा नगर इलाके में पत्नी और चार बच्चों के साथ रहते हैं. वह शहर की सब्जी मंडी में नगर पालिका की जमीन पर ठेले पर सब्जी बेचते हैं. महताब मुख्य रूप से आलू का खुदरा कारोबार करते हैं.

करीब दस साल पहले महताब के चचेरे भाई अल्ताफ, जो कि हाफिज भी हैं, ने उन्हें राहत अर्बन क्रेडिट कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड से जोड़ा. महताब के मुताबिक अल्ताफ ने उन्हें बताया कि राहत सोसाइटी बहुत अच्छी है. यहां लोन पर ब्याज नहीं लगता, बस मूलधन वापस करना होता है. अल्ताफ ही महताब को राहत के ऑफिस ले गए और वहां का मेंबर बनाया.

राहत से जुड़ने से पहले महताब ने चार साल तक करीब छह बार महाजन से लोन लिया था. महताब पहले जब प्राइवेट फाइनेंसर से लोन लेते थे तो उन्हें दस हजार के कर्ज पर 750 रुपये सूद देना पड़ता था. महताब ने बताया कि उन्हें कर्ज वापसी के लिए सौ दिन का वक्त मिलता था. महाजनों के कर्ज की अन्य शर्तों के बारे में महताब ने बताया कि कर्ज लौटाने में दो-तीन दिन की देरी होने पर सौ रुपये बतौर जुर्माना भरना पड़ता था.

इतना ही नहीं, कर्ज चुकाने में जितनी देर होती है, महाजन जुर्माने की राशि बढ़ाते जाते थे. हालांकि महताब के मुताबिक उन्होंने कभी जुर्माना नहीं दिया.

लेकिन राहत के अशरफ बताते हैं कि महाजन से कर्ज लेने वाले सभी लोग महताब की तरह समय पर कर्ज नहीं चुका पाते और जुर्माना मिलाकर दस हजार के कर्ज पर दो-दो हजार रुपये तक ब्याज भरते हैं. अशरफ कहते हैं, "एक बार कर्ज चुकाने के बाद जरूरतमंद गरीब फिर से कर्ज लेते हैं क्योंकि उनके पास अपनी जरूरत पूरा करने के लिए कोई दूसरा चारा नहीं होता है. वे इस कुचक्र से निकल नहीं सकते क्योंकि फिर उनके पास धंधे के लायक पैसे ही नहीं रहेंगे. यह एक दुष्क्र बन गया है."

ऐसे में राहत से जुड़कर महताब की कई तरह की चिंताएं दूर हो गईं. महताब कहते हैं, "राहत सोसाइटी ने हमें ब्याज वाले लोन के दुष्क्र से बाहर निकाला. महाजन का कर्ज चुकाने को लेकर दिमाग में बहुत परेशानी रहती थी. जैसे कि पैसे कहां से आएंगे और कर्ज कैसे चुकाएंगे. पहले ब्याज के पैसे देने का तनाव रहता था. नहीं दे पाने पर वो फोन कर के पैसे मांगते थे. परेशान करते थे. ये परेशानियां अब दूर हो गई हैं."

खरीदी एक लाख रुपये कीमत की जमीन

महताब ने राहत का मेंबर बनने के बाद हर रोज 50 रुपये पिग्मी जमा करना शुरू किया और करीब तीन माह पिग्मी जमा करने के बाद दस हजार रुपए का पहला लोन लिया.

पिछले दस साल में महताब ने अब तक राहत से सात-आठ बार लोन लिया है. उन्होंने पहला लोन दस हजार रुपए का लिया था और इसकी रकम बढ़ते-बढ़ते अब 25 हजार रुपए तक पहुंच गई है. यह महताब के बढ़ते कारोबार की ओर भी संकेत करता है.

महताब ने पहला लोन अपने सब्जी कारोबार के लिए लिया था. वह याद करते हैं कि लोन के पैसे से उन्होंने पहले के मुकाबले ज्यादा माल अपने ठेले पर रखना शुरू किया और बिक्री बढ़ने से उनकी आमदनी बढ़ गई. साथ ही मंडी से नकद सब्जियां खरीदने के कारण भी



उनकी आमदनी बढ़ी. महताब के मुताबिक उधार के मुकाबले एक बोरा आलू नकद खरीदने से पचास रुपये की बचत होने लगी. साथ ही, राहत से कर्ज लेने के बाद महताब को वह भारी ब्याज भी नहीं देना पड़ता था जो महाजन के लोन पर लगता था. ब्याज के ये पैसे बचना भी उनके लिए बड़ी बचत थी.

धीरे-धीरे महताब की आमदनी और बचत बढ़ने के साथ उनकी जिंदगी में समृद्धि और खुशहाली आने लगी. इस बचत से उन्होंने करीब तीन साल पहले उस्मानाबाद के ख्वाजा नगर इलाके में दरगाह के पास एक लाख रुपये की कीमत की आधा कुंटा (करीब 550 वर्ग फीट) जमीन खरीदी और उस पर टिन की छत वाला एक कमरा भी बना लिया है. महताब कहते हैं, "राहत से लोन लेकर कारोबार करने से जो बचत हुई है उसी की बदौलत मैं जमीन खरीद पाया."

महताब ने राहत के ब्याज मुक्त कर्ज से जो सबसे अहम संपत्ति सृजन किया है वह है अपनी जमीन पर उनका अपना घर. पहले वह एक छोटे से कमरे में रहते थे जिसका किराया पांच सौ रुपये था. इसके अलावा, उन्होंने बीते कुछ वर्षों में घर के लिए दीवान, अलमीरा, टेलीविजन सेट और कुर्सी जैसे कुछ छोटे-बड़े सामान भी खरीदे हैं.

राहत से जुड़ने से पहले महताब का बैंक खाता नहीं था, मगर राहत से लोन लेने के लिए एक स्थानीय

सरकारी बैंक में उनका खाता खुलवाया गया. ऐसा इसलिए क्योंकि राहत के लोन की शर्तों के तहत गारंटी के लिए दो चेक जमा करवाने पड़ते हैं.

हालांकि, एक बार बैंक खाता खुलवाने के बाद महताब ने बैंक से लोन लेने की कोशिश की मगर उन्हें सफलता नहीं मिली. उन्होंने करीब तीन साल पहले सरकारी योजना मौलाना आजाद लोन स्कीम के तहत कर्ज के लिए भी आवेदन दिया था मगर इस योजना के तहत उन्हें अभी तक लोन नहीं मिल पाया है. महताब कहते हैं, "हमने बहुत कोशिश की मगर लोन नहीं मिला. लोन के बारे में पूछने पर बैंक वाले हमेशा कहते रहे कि अभी फाइल नहीं आई है. बैंक में बहुत इंड्रट है."

राहत से जुड़ने के पहले महताब लोन वगैरह के लिए कभी बैंक इसलिए नहीं गए क्योंकि उनके जहन में यह बात बैठी हुई थी कि बैंक जाने से भी पैसे नहीं मिलते हैं. बैंक लोन से जुड़ी उनके दिमाग में जो एक नकारात्मक छवि बैठी हुई थी वह बैंक से लोन की कोशिश करने के बाद सही साबित हुई.

वहीं राहत से लोन आवेदन की प्रक्रिया पर महताब कहते हैं, "सब आसानी से हो जाता है. कुछ नहीं करना पड़ता. फॉर्म भर के जमा करते ही पैसे मिल जाते हैं. कोई तकलीफ नहीं है बल्कि वहां इज्जत मिलती है"



बकरी पालन की है योजना

उन्होंने बीते दो सालों में अपने आस-पास के करीब सात-आठ सब्जी बेचने वालों को राहत से जोड़ा है। महताब बताते हैं, “मैंने उनसे कहा कि राहत सोसाइटी अच्छी है, ये आसानी से बगैर ब्याज का लोन देते हैं। सौ रुपये का पिग्मी चालू करो और आगे बढ़ो। ये सभी लोन लेकर जिंदगी बेहतर बना रहे हैं।”

महताब जैसों को कभी बैंक पूछते तक नहीं थे और अब वह एक कोऑपरेटिव के शेयरहोल्डर हैं, आसान शब्दों में कहें तो वह राहत जैसे ‘बैंक’ के मालिकों में से एक हैं। ये एहसास उनके लिए क्या मायने रखता है? इस सवाल के जवाब में महताब कहते हैं, “यह बहुत अच्छा लगता है।”

महताब को राहत की सालाना आम सभा और दूसरी बैठकों में शामिल होने का बुलावा हमेशा मिलता रहता है मगर वह अब तक इसमें शामिल नहीं हो पाए हैं। इसकी सबसे बड़ी वजह महताब यह बताते हैं कि मीटिंग के वक्त उनके लिए दुकान छोड़ कर जाना मुमकिन नहीं हो पाता है। हालांकि उनकी ख्वाहिश है कि वे ऐसी बैठकों में शामिल हों। महताब कहते हैं कि ऐसी बैठकों में जाने पर वह अपने जैसे कारोबारियों के लिए 50 हजार रुपए तक के बड़े लोन की मांग करेंगे।

फिलहाल माहताब को अपने लोन पर जो सर्विस चार्ज देना पड़ता है या लोन वापसी के लिए जितना समय मिलता, इससे पूरी तरह संतुष्ट हैं। क्या सर्विस चार्ज और कम होने चाहिए या सर्विस चार्ज खत्म कर देना चाहिए? इस सवाल के जवाब में महताब पहले बस हंसते भर हैं और बहुत पूछने पर कहते हैं कि राहत वाले तो कुछ लेते ही नहीं हैं।

महताब ने पिछला लोन साल 2019 मार्च महीने के पहले हफ्ते में लिया है। हालांकि यह लोन वह साल 2019 के आखिर तक ही चुका पाएंगे मगर महताब ने अभी से सोच रखा है कि वह अगला लोन किस काम के लिए लेंगे। उन्होंने बताया, “मैं 50 हजार रुपए का बड़ा लोन लेकर दस बकरा खरीदना चाह रहा हूँ। इस काम में डेढ़-दो साल में पैसे डबल हो जाते हैं। मेरे लिए तो सब्जी के धंधे से समय निकालना ज्यादा मुमकिन नहीं होगा तो ऐसे में इस काम में अपने भाई को लगाऊंगा।”

महताब की योजना यह लोन लेकर अपने गांव में बकरी पालन करने की है जहां उनके पास थोड़े खेत भी हैं जिससे उन्हें इस काम में मदद मिलेगी।



## शहनाज ने बनाया अपना आशियाना

### Beneficiary Story 29



#### शहनाज गुलाब शाह

राहत अर्बन क्रेडिट कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड  
उस्मानाबाद (महाराष्ट्र)

“इस पैसे में बरकत है. राहत सोसाइटी से कर्ज लेने पर महीने में पैसे भरने की सहूलत मिलती है. उधर गट वालों को आठ दिन में हफ्ता देना पड़ता था. वे कहते थे कि अगर घर में मैयत भी हो गई हो तो लाश घर पर रखकर पीछे के दरवाजे से हफ्ता भरो. ऐसे में अपने को यह सोसाइटी बहुत ठीक लग रही है.”

महाराष्ट्र के उस्मानाबाद की शहनाज गुलाब शाह मकानदार राहत अर्बन क्रेडिट कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड से मिलने वाले लोन के फायदों बारे में जब बता रही थीं तब उनके चेहरे पर सुकून था. शहनाज अपनी बात में जिन ‘गट वालों’ का जिक्र कर रही थीं उसका मतलब प्राइवेट फाइनेन्सर और कुछ माइक्रो फाइनेंस सोसाइटीज से है.

शहनाज महाराष्ट्र के भिवंडी में रहती थीं जहाँ उनके पति गुलाब शाह लूम चलाते थे. वहां की आबोहवा जब उनके बड़े बेटे की सेहत के बिल्कुल अनुकूल नहीं रह गयी तो उनके परिवार को करीब पच्चीस साल पहले उस्मानाबाद आना पड़ा. यहाँ पर उनके पति ने मजदूर के रूप में जीविकोपार्जन शुरू किया. वो ठीक-ठाक कमा लेते थे मगर शराब की लत के कारण घर के लिए पैसे नहीं बचते थे. ऐसे में शहनाज को करीब पंद्रह साल पहले शहर के सुल्तानपुरा इलाके में बस दो कुर्सी

डालकर एक चाय की दुकान शुरू करनी पड़ी.

राहत के पिग्मी एजेंट पठान सईद अब्दुल गपफार खान का शहनाज की चाय दुकान पर नियमित आना जाना होता था. जब उन्होंने राहत के लिए पिग्मी डिपाजिट कलेक्शन का काम शुरू किया तो उन्होंने शहनाज को न सिर्फ राहत के बारे में बताया बल्कि उन्हें राहत का मेंबर भी बनाया.

शहनाज को राहत से जुड़ने से पहले ‘घट वालों’ से कर्ज लेना पड़ता था. उन्होंने इनसे 3-4 बार दस से पंद्रह हजार का कर्ज लिया था. मगर राहत से जुड़ने के बाद अब उन्हें घट वालों से सूद पर कर्ज नहीं लेना पड़ता है. उनकी सारी वित्तीय जरूरत राहत से पूरी हो जाती है. शहनाज बताती हैं, “अभी जो भी मदद चाहिए वो राहत से मिल जाती है. गट वाले प्रति माह सैंकड़ा दो टके ब्याज लेते हैं मगर राहत में ब्याज नहीं देना पड़ता है. एक बार लोन वापस करने पर फिर से लोन मिल जाता है. ऐसे में गट, बैंक या किसी और के पास जाने की जरूरत ही नहीं पड़ती.”

शहनाज ने अपने तजुर्बे से राहत से मिलने वाले कर्ज के जो फायदे बताए उसमें पठान सईद ने ये बातें जोड़ी, “प्राइवेट फाइनेन्सर से 10 हजार का कर्ज लेने पर लोगों को एक महीने में कम-से-कम दो सौ रुपये ब्याज देने पड़ते हैं और पूरा कर्ज चुकाते-चुकाते करीब डेढ़ से दो हजार रुपये ब्याज में देने पड़ते हैं. वहीं राहत इतनी ही राशि का कर्ज बिना ब्याज के केवल ढाई से तीन सौ रुपये के सर्विस चार्ज पर देती है क्योंकि कर्ज हमारा कारोबार नहीं बल्कि मदद है. इतना ही नहीं मजबूरी रहने पर राहत मासिक किस्त वापस करने के लिए भी अतिरिक्त समय देता है.”

बच्चों को दिलाई अच्छी तालीम

राहत का मेंबर बनने के बाद शुरु में शहनाज ने पचास से सौ रुपये पिग्मी डिपाजिट जमा करना शुरू किया और अभी भी उतना ही करती हैं. मेंबर बनने के करीब तीन महीने के बाद उन्होंने पहला लोन दस हजार रुपए का लिया. वह याद करती हैं, “चाय दुकान के किए कुर्सी बगैरह कम थे. बस दो कुर्सी से मैंने दुकान शुरू

की थी. लोन के पैसे से दुकान के लिए कुर्सियां खरीदी और गैस कनेक्शन लिया. इसके पहले घर वाले गैस कनेक्शन से ही चाय दुकान का काम चलाती थी.”

शहनाज ने दुकान के लिए जो सामान खरीदे उसका उन्हें अपने धंधे में फायदा भी तुरंत मिला. उन्होंने बताया, “दुकान में सामान बढ़ा तो ग्राहक बढ़े और इससे धंधा—पानी ज्यादा अच्छे से चलने लगा. इससे मुझे लोन वापस करने में भी सहूलत हुई और घर भी अच्छे से चलने लगा.”

उन्होंने दूसरी बार लोन लिया तो इसे अपने बच्चों की पढ़ाई में लगाया. लोन की मदद से उनके एक बेटे फरीद की बीसीए की पढ़ाई पूरी होने वाली है. शहनाज कहती हैं, “मेरे दो बच्चे अच्छे से पढ़ रहे हैं. बच्चे पढ़ेंगे तो आगे कुछ करेंगे. और ये सब मुमकिन नहीं होता अगर राहत से मदद नहीं मिलती.”

आशियाने में आई समृद्धि

शहनाज के अब तक करीब सात—आठ मर्तबा लोन लिया है. पहला लोन उन्होंने अपनी चाय दुकान के लिए लिया था, उन्होंने अब तक अपनी दुकान के लिए तीन बार लोन लिया है. इसके अलावे एक बार उन्होंने अपने पति के लिए हाथगड़ा (हाथ से खींचे जाने वाला ठेला) खरीदने के लिए लोन लिया जिससे कि उन्हें मजदूरी करने में सहूलत हो. हालाँकि इसका इस्तेमाल उनके पति बहुत कम करते हैं क्योंकि अब उनका ज्यादा समय चाय दुकान पर ही बीतता है. बाकी दफा लोन उन्होंने घरेलू जरूरतों के लिए हैं.

राहत के लोन से शहनाज की चाय दुकान का काम बढ़ा तो उनकी कमाई भी बढ़ी. इस कमाई से छोटी—छोटी बचत करके उन्होंने उस्मानाबाद के गणेश नगर इलाके में करीब सात साल पहले जमीन खरीदी. फिर करीब दो साल पहले अपना घर भी बना लिया. घर बनाने में राहत से मिला 25 हजार रुपए का लोन शहनाज के बहुत काम आया है. घर बना लेने का गर्व और सुकून उनकी इस बात में दिखाई देता है, “शहर में जगह लेकर घर बनाना मामूली बात होती है क्या?”

लोन के पैसे से दुकान को व्यवस्थित करने और घर बनाने के अलावा शहनाज ने राहत के पैसे से जिन्दगी में आई समृद्धि से अपने लिए कुछ गहने भी खरीदे हैं.



लोन के लिए कोई इंतजार नहीं

शहनाज कभी राहत की बैठकों में शामिल नहीं हो पाई हैं. पिग्मी एजेंट सईद ने इसकी ये वजह बताई, “बैठक में सारे मर्द ही रहते हैं इसलिए भी हम औरतों को आने के लिए उतना जोर नहीं देते.”

क्या कभी ऐसी बैठक में जाने या अपनी बात रखने का मन करता है? इस सवाल के जवाब में शहनाज ने कहा, “ऐसी जरूरत ही राहत वाले नहीं आने देते. वे हर समय मदद कर देते हैं. मुझे बहुत दिक्कत होती और ये मदद नहीं कर पाते तो मुझे ऐसी बैठक में जाने की जरूरत पड़ती.”

शहनाज को कभी लोन के लिए इंतजार भी नहीं करना पड़ता है. उन्होंने बताया कि लोन के लिए आवेदन देने के दो—तीन दिनों के अन्दर लोन मिल जाता है. राहत से मिले कर्ज पर ब्याज नहीं देना पड़ता है और जो थोड़ा सा सर्विस चार्ज लिया जाता है वह उन्हें उचित लगता है. वह कहती हैं, “वे लोन समय पर देते हैं यह बहुत बड़ी बात है. हम चार्ज नहीं देंगे तो वहां के लोग काम कैसे करेंगे. उनके लिए भी तो सोचना पड़ेगा.”

शहनाज के मुताबिक राहत के लोन के बारे में अन्य लोगों को बताकर उन्होंने करीब पंद्रह लोगों को राहत से जोड़ा है. उन्होंने कहा, “मैंने उनको बताया कि ‘गट वालों’ को ज्यादा ब्याज भरने के बजाए राहत से लोन लेने में बरकत है. राहत से खुद को बहुत राहत मिलती है. राहत से लोन लेने से ‘गट’ जैसा तनाव नहीं रहता.”

शहनाज के मुताबिक उन्होंने जिन लोगों को राहत से जोड़ा है वे अपने बच्चों की शादी और दूसरी घरेलू जरूरतों के लिए लोन लेकर राहत का मेंबर बनने का फायदा उठा रहे हैं.



### अगली मंजिल की तैयारी

शहनाज करीब आठ साल पहले राहत की मेंबर बनी. राहत से जुड़ने के पहले उनका कभी किसी बैंक में खाता नहीं था मगर जब राहत से लोन लेने के लिए शहनाज को चेक देने की जरूरत पड़ी तो उन्होंने एक सरकारी बैंक की स्थानीय शाखा में खाता खुलवाया. अभी इस खाते का इस्तेमाल उनके बच्चे करते हैं.

कुछ साल पहले शहनाज और उनके शौहर ने एक अन्य सरकारी बैंक में जन-धन खाता खुलवाया है लेकिन उसका अभी इतना ही इस्तेमाल होता है कि गैस सब्सिडी के पैसे बगैरह उस खाते में जमा होते हैं.

शहनाज ने बैंक से लोन लेने की कभी कोशिश नहीं की. वह कहती हैं, "बैंक वाले बहुत परेशान करते हैं. बहुत सारी चीजों के लिए चक्कर कटवाते हैं. अपने को ये सब समझ में नहीं आता. इसलिए हम अनपढ़ लोग उधर लोन मांगने नहीं जाते."

शहनाज के पति गुलाब शाह की शराब की लत छूटने के पीछे भी अप्रत्यक्ष तौर से कहीं-न-कहीं राहत का योगदान है. दरअसल शहनाज की चाय दुकान के

पास राहत की बैठकें हुआ करती हैं. ऐसी बैठकों में चाय पहुंचाने के दौरान उनके पति को कुछ लोग उनकी बुरी आदत के लिए टोकते और समझाते थे. मुलाकात के इन सिलसिलों के असर में उनके पति की शराब की लत धीरे-धीरे छूट गई.

शहनाज ने बताया, "मेरे लिए बहुत बड़ी बात है कि मेरे शौहर के पीने की आदत छूट गई. वह शराब पीते थे तो रिश्तेदार हमारे यहाँ आने-जाने से बचते थे. अब सब लोग आते-जाते हैं."

शहनाज की योजना अपनी बस्ती में किराना दुकान खोलने की है. उनके मुताबिक इस काम के उन्हें करीब पचास हजार रुपये लोन की जरूरत पड़ेगी, मौजूदा लोन की वापसी के बाद वह इसके लिए आवेदन करेंगी. हालांकि, राहत अभी पच्चीस हजार रुपए से बड़ा लोन नहीं देती है.

# ‘राहत’ ने दिलाई बैंकों की राह देखने से राहत

Beneficiary Story 30



## रविन्द्र अशोक राउत

राहत अर्बन क्रेडिट कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड  
उस्मानाबाद (महाराष्ट्र)

तैंतीस साल के रविन्द्र अशोक राउत उन युवा भारतीयों में हैं जिनके पास हुनर, जज्बा है और आँखों में ढेर सारे सपने हैं. महाराष्ट्र के उस्मानाबाद शहर के झोरी गल्ली में एक सैलून—क्रिएटिव हेयर स्टाइल पार्लर चलाने वाले रविन्द्र के सपने लफजों में कुछ इस तरह झलकते हैं, “मेरी पहली ख्वाहिश उस्मानाबाद में दुकान खोलने की और फिर पांच साल में नंबर एक पर पहुंचने की थी. दुकान खोलने के बाद मेरी ख्वाहिश हुई कि कोई भी हेयर कट के लिए मेरे सैलून को सबसे पहले याद करे. मुझे दुकान खोले दो साल हो गए और अब न केवल उस्मानाबाद बल्कि आस-पास के स्टाइलिश कस्टमर मेरे सैलून पर सबसे पहले आते हैं. मेरी दूसरी ख्वाहिश अब धीरे-धीरे पूरी हो रही है.”

और रविन्द्र की इस ख्वाहिश को पूरी करने में मदद कर रहा है राहत से मिलने वाला ब्याजरहित कर्ज. राहत अर्बन क्रेडिट कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड उस्मानाबाद में छोटे व्यवसायों और गरीब तबके के लोगों को ब्याजरहित कर्ज मुहैया कराती है.

महानगरों का सीखा, उस्मानाबाद में आजमाया

रविन्द्र के पिता उस्मानाबाद जिले से करीब बीस किलोमीटर दूर बसे चिकली गांव में सैलून चलाते थे.

रवींद्र दो भाई हैं और अब उनके पिता का गांव वाला सैलून उनके छोटे भाई चलाते हैं. रविन्द्र ने भी अपने पेशे के शुरुआती हुनर अपने पिता से ही सीखे. इसके बाद उन्होंने पुणे और मुम्बई जाकर भी कई सैलून्स में काम किया.

महानगरों में मिले अनुभव और सीख को उन्होंने कुछ इस रोचक अंदाज में साझा किया, “गांव में लोगों को खाली बाल कटाने से मतलब होता है. बोले तो बड़ा बाल छोटा करवाना रहता है. उसमें पर्सनालिटी की कुछ बात नहीं रहती. मगर पुणे और मुम्बई में लोग उम्र और कद के हिसाब से हेयर स्टाइल बनवाते हैं.”

महानगरों में काम सीखने और करने के बाद उन्होंने करीब तीन साल पहले उस्मानाबाद के भीमनगर इलाके में अपनी छोटी सी दुकान शुरु की. यह उस्मानाबाद में रविन्द्र का पहला सैलून था. भीमनगर में ही दुकान खोलने की बहुत दिलचस्प वजह उन्होंने बताई, “पुणे में मैंने एक-से-एक हेयर स्टाइल सीखा और मुझे स्टाइलिश कस्टमर चाहिए थे. उस्मानाबाद के भीमनगर, ख्वाजानगर जैसे इलाके में ही ऐसे कस्टमर हैं, लिहाजा मैंने भीमनगर में दुकान खोली.”

रविन्द्र ने अपने धंधे के हिसाब से सही इलाके में दुकान तो खोल ली थी मगर उनकी दुकान छोटी थी क्योंकि उनके पास बड़ी दुकान खोलने के लिए बड़ी जमानत राशि देने लायक पैसे नहीं थे. इतना ही नहीं, यह छोटी सी दुकान भी उन्होंने दोस्तों की मदद से शुरु की थी. ऐसे में एक बड़ा और अच्छा सैलून खोलने का उनका सपना बाकी ही था. इसी सपने के साथ उन्होंने भीमनगर इलाके में एक साल तक अपना छोटा सा सैलून चलाया.

इस बीच रविन्द्र के एक दोस्त और रिश्तेदार नामदेव बाघमारे ने उन्हें राहत अर्बन क्रेडिट कोआपरेटिव सोसाइटी लिमिटेड के बारे में बताया और ये भी बताया कि राहत से जुड़ने के बाद उन्हें क्या-क्या फायदा हुआ है. इसके बाद करीब ढाई साल पहले नामदेव बाघमारे रविन्द्र को राहत कोऑपरेटिव सोसाइटी लेकर गए और उनको वहां का मेंबर बनाया. रविन्द्र बताते हैं, “नामदेव



बोले कि तुम खादगी साहूकारों से पांच टका, दस टका और कष्ट में पड़ने पर सोलह टके पर भी कर्ज लेते हो. मगर राहत बैंक से गरीब मगर मेहनत करने वालों को जीरो परसेंट ब्याज पर कर्ज मिलता है.”

मेंबर बनने के दो महीने के बाद रविन्द्र ने पहला लोन दस हजार का लिया. इसके बाद रविन्द्र राहत से कुल पचास हजार के तीन लोन भी ले चुके हैं और ये सभी लोन उन्होंने सैलून के काम के लिए लिए हैं. रवींद्र ने बताया कि उन्होंने राहत से जुड़ने से पहले करीब साढ़े तीन लाख रुपये बारी-बारी से साहूकारों से लिया था. साथ ही उन्होंने साहूकारों के शोषण और उत्पीड़न को भी विस्तार से बताया.

साहूकारों के कर्ज के शोषणकारी स्वरूप से मुक्ति रविन्द्र के मुताबिक साहूकार न केवल बहुत ऊंची दर पर ब्याज की वसूली करते हैं बल्कि दूसरे तरीकों से भी शोषण और उत्पीड़न करते हैं. उन्होंने बताया, “वे दुकान में आकर फ्री में दाढ़ी-बाल बनवाते थे. इतना ही नहीं वे अपने दोस्तों को भी लेकर आते थे. उनकी दहशत रहती थी. वे रुआब करते थे. एक रुपये के ब्लेड से काम करने के लिए इतना पैसे क्यों लेते हो, ऐसा कहकर बेइज्जती करते थे.”

रविन्द्र के मुताबिक ऐसी बातों पर उन्हें गुस्सा तो बहुत आता मगर मजबूरी की वजह से वह कुछ बोल नहीं पाते थे. अपने गांव में तो उन्होंने साहूकारों को हल्का सा प्रतिकार करने पर सैलून का आईना तक फोड़ते देखा है.

साथ ही उस्मानाबाद सहित महाराष्ट्र के कई इलाकों में साहूकारों के कर्ज देने का एक बहुत ही शोषणकारी स्वरूप भी होता है. जैसा कि रविन्द्र ने

बताया, “साहूकार से दस हजार कर्ज लेने पर वो दो हजार ब्याज एडवांस में काट कर आठ हजार ही हाथ में देते हैं. इसके बाद रोज सौ रुपये भरना पड़ता है और किसी वजह से दुकान बंद रहने पर एक-दो रोज अगर सौ रुपये नहीं दे पाए तो वे फिर बीस रुपये या पचास रुपये का दंड लगाते हैं.”

स्टाइलिश कस्टमर की आमद से हुई तरक्की

मगर राहत से जुड़ने के बाद रविन्द्र अब साहूकारों के चंगुल से बाहर निकल चुके हैं और छोटे-छोटे कर्ज लेकर आगे बढ़ रहे हैं. रविन्द्र बताते हैं, “पूरा लोन (पचास हजार) मैंने सैलून में इन्वेस्ट किया है. पहले दो लोन के तीस हजार रुपये मैंने भीमनगर वाले दुकान के चेयर, मिरर और फर्नीचर खरीदने के लिए लगाए. मगर जब मैंने झोरी गल्ली के इस नए इलाके में दुकान शुरू की तो मुझे नए चेयर सहित सब कुछ नया चाहिए था. अतः, मैंने भीमनगर वाली दुकान का पूरा सामान गांव पर अपने भाई के सैलून के लिए भिजवा दिया.”

रविन्द्र सोलापुर रोड पर स्थित अपने क्रिएटिव हेयर स्टाइल पार्लर को बिल्कुल मॉडर्न लुक और अंदाज में चलाते हैं. उन्होंने अपने और अपने एक स्टाफ के लिए बाकायदा यूनिफार्म रखा है जिसपर उनके सैलून का नाम कढ़ाई किया हुआ है. साथ ही कस्टमर्स के लिए उनके पार्लर में एलईडी टीवी भी लगी है.

रविन्द्र ने आगे बताया, “नए इलाके में अपने नए सैलून के लिए मुझे तीन मॉडर्न चेयर की जरूरत थी जिसकी कुल कीमत 39 हजार थी. और मेरे पास पैसे नहीं थे तो मैंने राहत से लोन लेकर चेयर की कीमत



का एक किस्त भुगतान किया और फिर हफ्ते-हफ्ते के हिसाब से चेयर के पैसे चुकाए. राहत की मदद नहीं मिलती तो मैं ये चेयर नहीं खरीद पाता.”

राहत के लोन से रविन्द्र का व्यवसाय आगे बढ़ रहा है. वो बताते हैं, “तरक्की हो रही है मेरी. दुकान में मेरे कस्टमर बढ़ गए. मैं यहां की कमाई का बड़ा हिस्सा अपने बिजनेस में ही वापस लगाता हूँ. मेरी पत्नी ब्यूटी पार्लर चलाती हैं. यहां की कमाई मैं वहाँ भी इन्वेस्ट करता हूँ.”

वक्त और कमाई में इजाफा

रविन्द्र एक तरक्कीपसंद युवा हैं. वे चाहते हैं कि समाज लड़कियों और महिलाओं को दोगम दर्जे का नहीं समझे और लड़कियां भी अपने पैरों पर खड़ी हों. इस सोच को जमीन पर उतारने के लिए रविन्द्र अपनी तीनों बेटियों को न केवल अच्छी शिक्षा मुहैया करा रहे हैं बल्कि उन्हें कराटे का प्रशिक्षण भी दिलवा रहे हैं. और राहत की मदद से उनकी जो आर्थिक बेहतरी हुई है वह उन्हें ऐसा करने में मदद कर रही है.

रविन्द्र का भी बैंक से कर्ज लेने का अनुभव बहुत अच्छा नहीं रहा है. वे बैंकों के बहुत ऊंची ब्याज दर से ज्यादा उनके द्वारा कराई जाने वाली भाग-दौड़ से नाराज दिखे. इस नाराजगी को उन्होंने कुछ इस अंदाज में व्यक्त किया, “दस हजार का भी लोन लेना हो तो छह-छह महीने बैंक आना-जाना पड़ता है. उधर जाकर धंधा छोड़ के बैंक वालों की राह देखनी पड़ती है. बैंक वाले कहते हैं कि ये लेकर आओ तो वो

लेकर आओ. बैंक में छह महीने आने-जाने की जगह अगर हम अपने दुकान में काम करें तो हम दस हजार कमा लेंगे.”

राहत से मिली राहत को रविन्द्र ने इन शब्दों में बयान किया, “राहत से लोन लेने से न तो हमारा वक्त गया और न ब्याज के रूप में अपनी कमाई गई.”





SAHULAT MICRO  
FINANCE SOCIETY



E-89, Flat No- 403, Hari Kothi Lane,  
Abul Fazal Enclave Part-I,  
Jamia Nagar, New Delhi-110025



+91 11 2994 0031/0032



info@sahulat.org



www.sahulat.org