



# गरीबों के लिये काम करें बाजार

## छोटे निवेशकों का कोष

सुन्दर बुर्ग, देविका महादेवन

सारांश : ‘एक छोटे निवेशकों का कोष’, जिसने मुंबई की गंदी बस्तियों और फुटपाथों पर रहने वाले बहुत से गरीबों को निवेश का अवसर प्रदान किया था। वह अनेक सामाजिक संस्थाओं के एक संगठन द्वारा किये गये बहुत कठिन प्रयासों का परिणाम था। लेकिन दुर्भाग्य से पाँच वर्षों की सफल प्रगति के बाद, उस योजना जो यूनिट ट्रस्ट आफ इंडिया (युटीआय) के सहयोग से बनायी गई थी, उस अनेक कारणों से बन्द करने के लिये मजबूर होना पड़ा। ऐसी योजनाएँ आवश्यक सुधारों के साथ फिर से शुरू की जानी चाहिये क्योंकि वे गरीबों की जरूरतों को पूरा करती तो हैं।

शहर बहुत तीव्र गति से बढ़ रहे हैं। 2020 तक भारत की आधी जनसंख्या शहरों में रहने लगी। लेकिन साथ ही साथ इन शहरों में गरीबों का प्रतिशत बढ़ता जा रहा है। एक ओर तो शहर में सस्ते श्रमिकों के रूप में आ रहे गरीबों के कारण शहर की वृद्धि में उफान आया है, लेकिन दूसरी ओर उनके आवास के लिये किसी प्रावधान का अभाव है। फिर

भी जब गरीब लोग जहां उन्हें खाली जगह मिलती है वहां अपना घर बनाते हैं तो उन्हें अवैध कब्जा घोषित कर गिरा देता है। इस तरह उखाड़-बिगाड़ का यह संघर्ष लगातार चलता रहता है। शहर गरीबों से आर्थिक सहभाग की अपेक्षा तो करता है पर वह उन्हे ऐसे वैध नागरिक मानने से इन्कार करता है, जिहे शहर की विकास योजनाओं में शामिल किया जाता है। परिणामस्वरूप युग्मी-झोपड़ियों में अबाध वृद्धि होती जाती है। अकेले मुंबई में शहर की 60% आबादी स्लम्स में रहती है। और इनमें से अधिकांश लोग स्लम्स में दशकों से रह रहे हैं।

युग्मी-झोपड़ी की जिन्दगी एक पूरी तरह अनियमित जिन्दगी कही जा सकती है। ज्यादातर स्लम्स नगरपालिका की व्यवस्था और कार्यक्षेत्र से बाहर है इस कारण वहां के सारे व्यवहार अनियमित होते हैं जैसे कि भूमि प्राप्त करना, पानी बिजली, साफ-सफाई, डेनेज, सुरक्षा और पैसा सभी कुछ अवैध रीति से मिलता है जिससे इन का बुरी तरह लोगों से शोषण होता है। दलालों, कर्जा देनेवालों, भ्रष्ट

अधिकारियों, राजनेताओं और पुलिसवालों द्वारा अपनी अपनी सेवाओं के लिये ऊँची कीमतें वसूली जाती। उदाहरण के लिये यह बिल्कुल असामान्य स्थिति नहीं है, कि स्लम निवासियों को बिजली -पानी के लिए शहर के मध्यम वर्गीय लोगों से कही अधिक कीमतें चुकानी पड़ती हैं। फिर भी इन गरीबों को शहर के अन्य लोगों द्वारा मुफ्तखोर और अवैध कब्जा जमाने वाला समझा जाता है, जो टेक्स्स नहीं भरते हैं और शहर के संसाधनों पर एक बड़ा भार बने हुए हैं।

शेष नियमित शहर द्वारा जिसका संचालन, नियंत्रण और व्यवस्था शहर के नियोजक, मध्यम वर्गीय नागरिक और आर्थिक संस्थाएँ करती हैं, इन्हें पूरी तरह से हशिये पर रख देने से इक सामाजिक और आर्थिक बहिष्कार हो जाता है। सामान्यतः मुंबई में कोई भी मध्यम वर्गीय भारतीय, जब चाहे आकर रह सकता है, पर गरीबों के बारे में यह निश्चित करना कि कौन नागरिक है और कौन नहीं इसके लिये उन्हें यह सिद्ध करना आवश्यक है कि वे अमुक तारीख (यह राजनैतिक निर्णय निश्चित कट-आफ तारीख) के पहले से स्लम में रह रहे हैं। एक बहुत ही चौका देने वाला उदाहरण है, -शहर में गरीबों के खिलाफ बड़े फैमाने पर अवैध आवासों का गिराना। वे सभी स्लम-निवासी जो जनवरी 1, 1995 के बाद (पर लगभग एक दशक पहले से) शहर में आये हैं, उन्हे अवैध ठहरा दिया गया, जिसके परिणामस्वरूप उनके घरों को तोड़ दिया गया। इस प्रकार कोई 60,000 परिवार घर रहित कर दिखे गये। गरीबों के प्रति इस कट्टर शत्रुता का एक और उदाहरण है, बहुत से मध्यम वर्गीय नागरिकों द्वारा न्यायालय में दर्ज वह याचिका जिसमें प्रमुख तर्क यह है कि स्लम-निवासी शहरी भूमी पर अवैध रूप से रहते हैं, तो उन्हे अवैध निवासी माना जाना चाहिये और इस कारण से उन्हे मताधिकार नहीं दिया जाना चाहिये। जबकि भारत के सभी निवासियों को मत देने का मौलिक अधिकार है।

सामाजिक और राजनैतिक बहिष्कार के साथ ही आती है, आर्थिक नागरिक-व्यवहार की अयोग्यता! शहरी गरीब के पास न तो भू-स्वामित्व का पट्टा होता है और न अपने निवास के स्वामित्व का कोई औपचारिक सबूत। उनका राष्ट्रीय और निजी बैंकों से बहुत ही सीमित सम्बंध होता है और इसलिये वे अपने पैसे को न तो सुरक्षित रख सकते हैं और न उसका चतुराई से निवेश ही कर पाते हैं। इस तरह उनकी अपने घरों को उच्चत्रेणी का करने की आकांक्षा अधूरी ही रह जाती है। परिणामस्वरूप वे आर्थिक धोखाधड़ी और शोषण के शिकार हो जाते हैं। अपने कर्जों के लिये, जो वे स्थानीय महाजनों से लेते हैं, उन्हे बहुत ऊँची दरों पर ब्याच चुकाना पड़ता है और अक्सर वे, उन अवसर वादी बिचैलियों के द्वारा, जो बड़े बड़े लालच दिखाते हैं, आसानी से टगे जाते हैं।

गरीबों के सामाजिक, राजनैतिक और आर्थिक पृथकीकरण, जिसका कि विवरण ऊपर दिया जा चुका है की ध्यान में रखते हुए, ऐसे बहुत कम उदाहरण हैं जिनके अंतर्गत एक ओर तो गरीबों और उनके संगठनों की और दूसरी ओर आर्थिक संस्थाओं की साझेदारी सफल हुई हो। (माइक्रोफायनांस तो प्राथमिक तौर पर ग्रामीण गरीबों को शामिल करती है।) एक ऐसे तंत्र की बड़ी शिद्धत से आवश्यकता है, जो इस आर्थिक विभाजन को जोड़ सके, जो गरीबों को विश्वसनीय आर्थिक नागरिकों के रूप में देखे और उनकी संपत्तियों को मान्यता दे। ये इशारा ऐसी रणनीतियां अपनाने की ओर हैं, जिनके द्वारा एक महत्वपूर्ण अनछुए विशाल बाजार की सभी संभावनाओं का लाभ उठाया जा सके। ऐसा वास्तव में हो सकता है, इस तथ्य को स्पष्ट करने के लिये यहाँ कुछ पक्के उदाहरण प्रस्तुत करना महत्वपूर्ण है।

### एक सार्थक केस-स्टडी

यह 'केस-स्टडी' विशेष तौर पर इसलिये सार्थक है क्योंकि यों आपस में कभी न मिलने वाले पक्षों, गरीब

स्लम-निवासी, मध्यमवर्गीय समाजकार्यकर्ता और एक आर्थिक-संस्था के बीच होने वाली एक असामान्य किन्तु सफल साझेदारी का एक अध्ययन है। यह अध्ययन 'छोटे निवेशकों के एक कोष' (एसआयएफ) की रिपोर्ट प्रस्तुत करता है। यह विशेष तौर पर शहरी गरीबों के लिये बनाया गया सबसे प्रथम 'म्युचुअल-फंड' था। यूटीआई द्वारा निर्मित यह योजना, सोसायटी फार दी प्रमोशन आफ एरिया रिसोर्स सेंटर (स्पॉर्क) नामक एक एन जी ओ तथा स्लम और फुटपाथ निवासियों के एक नेटवर्क के सहभाग से शुरू हुई थी। अगले पांच वर्षों तक यह योजना बढ़ी सफलता पूर्वक चली थी।

यह केस-स्टडी विशेषकर उन एनजीओ के लिये उपयोगी है जो इस प्रकार के उपक्रमों को करने में रुचि रखते हैं और उन आर्थिक संस्थाओं के लिये भी जो ग्राहक-आधार को बढ़ाने और अधिक गहरा करने के प्रति गंभीर हैं। यह स्टडी गरीबों से सम्बंधित उन कुछ सामाजिक, संगठनात्मक और नियामक मुद्दों की ओर संकेत करती है जो उन्हें पूंजी बाजार में प्रवेश करने से रोकते हैं, तथा तत्संबंधी नियमों और कानूनों का सहानुभूति पूर्वक पुनःपरीक्षण और पुनर्नचना पर भी चर्चा करती है। यह स्टडी दो बातों की शिफारिश करती है, पहली तो यह कि वैसी ही योजना फिर से शुरू की जाये और दूसरी यह कि आर्थिक संस्थाओं को ऐसे समाधानों का निर्माण करने पर निवेश करना चाहिये, जिसके परिणाम स्वरूप बढ़ी संख्या में गरीब लोग नियमित आर्थिक-क्षेत्र में सहभागी होकर एक मिसाल कायम कर सकें। इसके लिये विचारधारा में परिवर्तन की आवश्यकता है, गरीबों को अपनी साख रखने वाले आर्थिक नागरिकों के रूप में मान्यता देने की आवश्यकता है क्योंकि वे एक लाभकारी बाजार बनाते हैं, ऐसा बाजार जो भारतीय अर्थ-व्यवस्था की प्रगति में मदद कर सकता है और उसका लाभ भी उठा सकता है।

## कोष का निर्माण

**गठबंधन :** सोसायटी फार दी प्रमोशन आफ एरिया रिसोर्सेज सेन्टर (स्पार्क), दी नेशनल स्लम-ड्वेलर्स फेडरेशन (एनएसडीएफ) और महिला-मिलन (एमएम) पिछले दो दशकों से शहरी गरीबों से सम्बंधित समस्याओं पर काम करते आ रहे हैं। 'एस पी ए आर सी' एक ऐसा एन जी ओ है जो स्लम और फुटपाथ निवासियों के दो जन आंदोलनों, एन एस डी एफ और महिला-मिलन, को प्रशासकीय और आर्थिक सहयोग देता है। वह आवास व्यवस्था और बुनियादी ढांचा बनाने के मामलों में भी गतिशील है। 'एन एस डी एफ' एन जी ओ, गरीब समुदायों को संगठित करता है और उन्हें आपस में जोड़ता है। स्थानीय नेतृत्व का निर्माण करता है और आर्थिक क्षमता के अनुरूप आवास व्यवस्था और इम्फास्ट्रक्चर -निर्माण की योजनाएँ लागू करता है। महिला - मिलन - एन जी ओ गरीब - महिलाओं का एक संगठित नेटवर्क है जो स्लम और फुटपाथ के निवासियों - के बीच बचत और ऋण सम्बंधी गतिविधियां - चलाता है और योग्य महिलाओं को स्थानीय नेतृत्व ग्रहण करते के लिये प्रोत्साहित करता है। वर्तमान में उपरोक्त तीनों एनजीओ का यह गठबंधन (मिलन), भारत के 70 से अधिक शहरों में गतिशील है। यह गठबंधन समान उद्देश्यों वाले एन जी ओज् और सामुदायिक संगठनों के सहभाग से एशिया और अफ्रीका के 15 देशों में भी काम करता है। यह नेटवर्क स्लम/ शेक ड्वेलर्स इंटरनेशनल के नाम से भी जाना जाता है।

## सहयोगियों की तलाश :

1986 में जब एसपी एआर सी और महिला - मिलन ने गरीबों को बचत करते के लिये प्रोत्साहित करना शुरू किया, तो उन्हें यह अनुभव हुआ कि उनके अधिकांश सदस्यों के पास पैसा रखते के लिये कोई सुरक्षित स्थान नहीं है। एक बैंक अकाउंट खोलने की प्रक्रिया जिसमें अनेक तरह के फार्म भरना जरूरी होता है और फिर उनका

रिकार्ड रखना आदि कार्यवाही अनपढ़ गरीब महिलाओं के साहस को तोड़नेवाली बात थी। जब एस पी ए आर सी ने बैंक आफ बड़ौदा से अपने सदस्यों के खाते खोलने का आग्रह किया तो उन्होंने बैंक को बहुत ही अनिच्छुक पाया, क्योंकि छोटी -छोटी रकमों को जमा करते और बाहर निकालने की प्रक्रिया बहुत महंगी पड़ती है। एस पी ए आर सी के द्वारा बड़े प्रयत्नों और समझौते की कोशिशों के बाद बैंक महिला मिलन के खाते खोलने के लिये तैयार हुआ पर राशि जमा करने और निकालने की साप्ताहिक व्यवस्था की शर्तें के साथ । कुछ ही वर्षों में फेडरशन के लिये एम एम एकाउंट्स खोलना नित्य का नियम हो गया और आगे चलकर तो एम एम की शिफारिश पर बैंक आफ बड़ौदा ने गरीबों के खुद के नामों पर हजारों खाते खोले।

- 1) गठबंधन द्वारा किसी बचत गुट को गतिमान करने का एक महत्व पूर्ण उपाय यह है कि उन्हे रोज पैसा जमा करने और निकालने की सुविधाएं प्रदान करना। महिला मिलन के कार्यकर्ता रोज घर-घर जाकर बचत का पैसा जमा करने हैं, जरूरत के मुताबिक सस्ता ऋण बांटते हैं और उसकी वसूली निश्चित करते हैं। अन्य महवपूर्ण काम है लोगों को आवास के लिये तुरंत बचत करने के लिये प्रोत्साहित करना। यह एक लम्बी चलने वाली बचत - प्रक्रिया है जो दशकों तक चलती है। पर इसके पीछे जो तत्व है वह यह है कि एक बार घर मिलने की निश्चित संभावना बन गई तो उस बचत राशि का उपयोग ऋण के लिये डाउन-पेमेन्ट करने में हो सकता है या वह राशि निर्माण लागत की मदद में दी जा सकती है।

1990 के दशक के मध्य तक महिला-मिलन के सामूहिक खातों में काफी बड़ी रकम जमा होगई पर चूंकि से बचत खाते थे इसलिए इन पर 4 से 5% ब्याज दर की आय होती थी जो बहुत ही कम थी। तब गठबंधन ने यह

विचार करना शुरू किया कि किस तरह गरीबों की मदद उन निवेशों को करने में की जाए जिनसे आय दर में वृद्धि हो सके। मध्यम वर्गीय लोगों के लिये तो यह आम बात है कि वे पूँजी बाजार में जो बेहतर निवेश-माध्यम उपलब्ध होते हैं उनमें ही पैसा लगाते हैं। ऐसा ही गरीबों के लिये भी किया जा सकता है। साथ ही गठबंधन इस संभावना पर भी विचार कर रहा था कि एस पी ए आर सी और उनके सहायक समूहों ने जो बचत योजनाएं आरंभ की है वया वैसी ही योजनाएं देश के अन्य एन जी ओ और समूह अपने शहरों में लागू कर सकते हैं?

जब गठबंधन ने इस मामले में विभिन्न म्यूचुअल-फंड्स से चर्चा आरंभ की तो उनमें से बहुतों ने इस पैसे के निवेश में अपनी रुचि तो दिखलाई पर वे इस मामले में सीधे एस पी ए आर सी से व्यवहार करना चाहते थे, न कि शहरी गरीबों के उस समूह -क्षेत्र से। इसके लिये उनके पास दो मुख्य कारण थे। प्रथम तो बैंक आफ बड़ौदा के स्टाफ की तरह ही वे भी बड़ी संख्या में इतने लोगों से, व्यवहार नहीं करना चाहते थे जो छोटी छोटी रकमें जल्दी जल्दी जमा करते और निकालते हैं। इतने सारे छोटे निवेशकों से खास तौर पर जिनके खुद के बैंक खाते भी नहीं थे, व्यक्तिगत आधार पर व्यवहार करने की कारोबार लागत ही बहुत अधिक होने वाली थी। अन्य दुसरा कारण था कि उस समय उपलब्ध म्यूचुअल फंड्स स्कीमों में गरीब और छोटे निवेशन की विशेष जरूरतों जैसे कि शीघ्र भुगतान और कम जोखिम का प्रावधान ही नहीं था। इसके अलावा इन स्कीमों में प्रारंभिक निवेश की रकम या निश्चित समय के लिये लाकड़ इन मनी की आवश्यकता थी या बहुत अधिक निवेश - धन लगाना होता था या वे कोई भी रिआयत इन संभाव्य छोटे -निवेशकों को नहीं देना चाहते थे। म्यूचुअल फंड्स ने एस पी ए आर सी को सलाह दी कि वे सारी रकम के अपने नाम से निवेश करदें। पर गठबंधन

का जो लक्ष्य है कि ऐसी स्थितियाँ बनाई जावें कि बैन्क शहरी गरीबों के साथ व्यवहार करना सीखें और उन्हे बहुमूल्य ग्राहक और बाजार कमएकआधार मानें। तब फिर इन चर्चाओं का कोई भी सकारात्मक परिणाम नहीं निकला क्यों कि एस पी आर सी तो सिर्फ यह चाहता था कि हरेक स्लम / फुटपाथ निवासी का निवेश खुद उसके अपने नाम पर हो। यू टी आइ के साथ सहभाग:- तब एस पी ए आर सी ने यूनिट ट्रस्ट आफ इंडिया (यू टी आइ) से संपर्क किया। यू टी आइ 1964 में संसद में पास एक कानून के अंतर्गत एक ट्रस्ट के रूप में स्थापित हुआ था। 2003 तक वह देश का सबसे बड़ा म्यूचुअल फंड था, तब यह दो संस्थाओं में विभक्त हो गया। एक संस्था यू टी आई म्यूचुअल फंड बनी जिसने सभी म्यूचुअल फंड स्कीमों का उत्तराधिकार प्राप्त किया।

जब एस पी ए आर सी ने 1997 के आखिरी चरण में यूटी आइ से संपर्क करना शुरू किया तभी यह स्पष्ट हो गया था कि केवल एक ही उपाय है कि यू टी आइ एक सर्वथा नई स्कीम, जो स्लम निवासियों की आवश्यकताओं के अनुरूप ढाली गई हो, को शुरू करे। साथ ही कारोबार की ऊंची लागत का मामला भी बैंक के लिये सही चिंता का विषय था। उसके लिये ऐसा उपाय ढंडना आवश्यक था जो इस समस्या को सुलझा सके और जो सिक्युरिटी एंड एक्सचेंज बोर्ड आफ इंडिया से बी (एस इ बी आय) (पूँजी बाजार की नियामक संस्था है, जिसके अंतर्गत म्यूचुअल फंड्स भी शामिल हैं)। के कड़े नियमों की - औपचारिकता पूरी कर सके।

यू टी आइ के कार्यकारी - विश्वस्त पी. जे. नायक ने समर्पित-बैंकसे और सहायक-व्यवस्थापकों के छोटे दल के साथ एक ऐसी उपयुक्त रणनीति, जो कारोबार की लागत को कम रखते हुए अधिकतम सुरक्षित लाभ कमा सके, बनाने का काम तुरंत शुरू कर दिया। दल जानता था कि यदि यह मान लिया जाये कि इन हजारों खातों को

खोलकर उनके साथ सीधे लेन-देन करना है तो उनका बोर्ड स्कीम को बेहद खर्चीली बतलाकर एकदम असहमत है, जाएगा। इस पर दल ने जो उपाय सोचकर निकाला वह सरल था, पर होशियारी से भरा था। म्यूचुअल फंड्स स्कीम में एक पूर्ण स्थापित रिवाज है कि कारोबार में लागत को नीचा रखने की दृष्टि से एजेंटों की नियुक्ति की जाती है। एजेन्ट व्यक्तियों से निवेश की रकम एकत्रित करते हैं और म्यूचुअल फंड्स और व्यक्तियों के मध्य बिचोलियों का काम करते हैं। सच पूछो तो म्यूचुअल फंड्स इन सेवाओं के बदले एजेंटों को प्रोत्साहन के रूप में कमीशन भी देते हैं वयों कि इनकी सेवाओं से कारोबार की लागत में बहुत होती है। प्रश्न था - क्यों नहीं! बहस का अन्य मुद्दा था कि यह स्कीम ओपन एन्डेड बनाई जाय या बलोज एन्डेड। बलोज एंडेड में पैसा एक निश्चित समय के लिये लाकड हो जाता है पर उस पर लाभ अधिक मिलता है। परंतु दल ने एक ओपन एन्डेड स्कीम ही बनाना निश्चित किया, क्यों कि एक बहुत गरीब व्यक्ति के लिये अपना पैसा किसी भी समय निकालने की सुविधा होना अधिक महत्वपूर्ण था। इस प्रकार छोटे निवेशकों का कोष अस्तित्व में आया। जैसा कि प्रस्तावना पत्र में घोषित किया गया है, इस योजना का उद्देश्य है उन छोटे निवेशकों के लिये, जिनके पास निवेशकरने योग्य छोटी बचत है। इसके द्वारा वे एक पूँजी का निर्माण अपने निवेश में बिना किसी बड़े जोखिम को उठाये कर सकते हैं। अंततः योजना का उद्देश्य है अधिक तम-संभव लाभ उत्पन्न करना, जैसा कि एक ऋण-पोर्टफोलियो में उच्च स्तर की सुरक्षा के साथ निवेश करके संभव हो सकता है। (यू टी आय स्माल इनवेस्टर्स फंड, प्रस्ताव दस्तावेज, अप्रैल 1998, पृष्ठ-1) इसलिये म्यूचुअल फंड केवल अति विश्वसनीय ए ए ए सीक्यूरिटीज में ही निवेश करेगा। इस दस्तावेज में यह भी उल्लेख था कि यह स्कीम समाज के गरीब तबकों के लिये है। सामान्यतः अधिकांश आर्थिक मध्यस्थ जो छोटी बचतों के द्वारा पूँजी

निर्माण करना चाहते हैं इस गरीब तबके को उपेक्षित कर देते हैं। (यूटी आय स्माल इनवेस्टर्स फंड, प्रस्ताव दस्तावेज, अप्रैल 11998, पृष्ठ-2) परिणाम- स्वरूप आरंभिक निवेश को नीचा रखा गया याने ₹.1000 और उससे अधिक और आगे के निवेश को और कम याने ₹.500 और उससे अधिक निश्चित किया गया। प्रति यूनिट का-मूल्य ₹.10. था। यहां तक कि वे भी, जिनके खुद के नाम से बैंक खाते नहीं थे, इससे भाग ले सकते थे और अपने नाम से निवेश भी कर सकते थे, पर यह तभी संभव था जब एस पी ए आर सी उनका दोयम और सहनिवेशक होता था। जिनके अपने नाम से बैंक खाते होते थे उनके तो रिडम्पशन भी उनके ही नाम से बनाये जाते थे और उनके खातों में जमा कर दिये जाते थे। यद्यपि ये लोग किसी भी समय अपना पैसा निकाल सकते थे परं चूंकि यह स्कीम पूँजी निर्माण के उद्देश्य से बनायी गई थी इसलिये लाभांश वितरित नहीं किये जाते थे और अर्जित लाभ की रकम को वापस कार्पस में निवेश कर दिया जाता था। कारोबार की बड़ी लागत की समस्या को हल करने की दृष्टि से एस पी ए आर सी को एजेन्ट का पद दिया गया और एक प्रस्ताव पास किया गया कि जो सदस्य यूटी आइ यूनिट्स खरीदना चाहते हैं वे अपना निवेश या तो नकद करें या अपने व्यवितरण बैंक खाते के चेक व्हारा एस पी ए आर सी के नाम से बैंक आफ बडौदा के एक खाते में जमा करें। जहां से यूटी आई के लिये एक चेक इशू होगा, साथ में एक दस्तावेज पर हरेक सदस्य के व्यक्तिगत खातों की डिटेल्स होंगी। इस तरह से, इस स्कीम ने गरीबों की सभी आवश्यकताएँ पूरी कर दी, जैसे कि न्यूनतम जोखिम, अधिक तम लाभ और उच्चस्तर का लचीलापन। साथ ही उन लोगों को भी जिनके नाम से अपना बैंक खाता न था अपने स्वयं के अधिकार से स्कीम में भाग लेने का अवसर मिला। इसका बड़ा श्रेय नामक और उनके यूटी आई के दल दोनों को ही जाता है कि उन्होंने एक ऐसे कोष का

निर्माण किया ज्योंकि यूटी आइ पोर्टफोलियो की हैसियत से तो स्माल इनवेस्टर्स फंड एक छोटी सा खुदराशि भर था। यूटी आइ के केन्द्रीय कार्यालय को फंड भेजने से पहले, सभी प्रशासकीय और दस्तावेजी कार्यों की व्यवस्था करने की जिम्मेदारी, घाटकोपर की एक शाखा को सौंपी गई।

इस स्कीम की स्थापना और उद्घाटन अप्रैल 1998 में हुआ। आरंभिक-आफर 45 दिनों के लिये खुला रखा गया था शुरू में 315 गरीब परिवारों ने, जिन्होंने अपनी खुद की 15 हाउसिंग-सोसायटीज गठित की थीं ने ₹.14.21 लाख का निवेश किया। इसके बंद होने के समय तक यह संख्या बढ़कर 1,420 लोगों तक पहुंच गयी जो 57 विभिन्न सोसायटीज के सदस्य थे और जिनके व्हारा जमा राशि ₹.60.8लाख तक पहुंच गई।

### कोष की वृद्धि

एक सेविंग अकाउन्ट में जमा रकम पर सिर्फ 3 से 4 प्रतिशत की वृद्धि होती है। उसकी तुलना में स्माल इन्वेस्टर्स फंड में जमा करने पर 11.65 प्रतिशत प्रति वर्ष की दर से चक्र ब्याज मिलता है। जिन गरीबों ने इस स्कीम में भाग लिया उनके लिये यह पहला मौका था, जब वे नियमित आर्थिक जगत से जुड़े थे और जिसने उन्हें महत्वपूर्ण ग्राहक के रूप में मान्यता दी थी। उनके लिये तो गर्व की बात थी, प्रथम तो यह कि उनके नाम से यूटी आई में खाता था और दूसरे उनके व्हारा कोई निवेश किया गया था। जब इस कोष का आरंभ किया जा रहा था तो यूटी आइ और एस पी ए आर सी को विश्वास था कि आगे चल कर कुछ ही वर्षों में इस स्कीम की एक समुचित व्यवस्था विकसित होगी और फिर इसका विस्तार देश भर के अन्य एन जी ओज और सामाजिक-समूहों तक एक हो सकेगा। परं दुभाग्य से वैसा नहीं हुआ।

एस पी ए आर सी ने कायदा किया था कि वह कुछ ही वर्षों में स्माल इन्वेस्टर्स फंड में ₹.1.5 करोड़ की रकम

जमा करवा सकेगा। चूंकि स्कीम की प्रशासकीय-लागत का भुगतान स्कीम द्वारा उत्पन्न लाभ में से किया जाना था, यह महत्वपूर्ण था कि निवेश की गई मूल रकम बढ़ती रहे जिससे कि आपरेशन पर होते वाले खर्चों का असर अर्जित लाभ पर न पड़े। लेकिन दुर्भाग्य से एस पी ए आर सी रु.60 लाख से अधिक रकम जमा नहीं करवा सका। इसके दो कारण थे। प्रथम तो यह कि बहुत से ऐसे समुदाय जिन्होंने हाउसिंग सोसायटियां बनाई थीं और अपना पैसा एस आई एफ में जमा किया था, वे रेल्वे पटरियों के आस पास रहने वाले लोग थे। सन 2000 में अचानक इनमें से बहुतों के घर गिरा दिये गये और बहुत महिनों तक उन्हें खुली जगहों में रहने के लिये विवश होना पड़ा। इसके अलावा जब ने स्लम-वासी अपन पुराने झोपड़ों से दूसरे नए स्थानों में रहने को गये तो उनके बहुत से खर्च जैसे कि यातायात; बच्चों के स्कुली विर्चे आदि बहुत ज्यादा बढ़ गये। यद्यपि ज्यादा तर परिवारों ने आवश्यक रूप से फंड से पैसे नहीं निकाले पर फिर भी वे लोग उनकी नियमित किश्तें फंड भरने में असमर्थ थे। उधर फेडरेशन भी, मुंबई अरबन ट्रान्सपोर्ट प्रोजेक्ट से प्रभावित परिवारों जिनकी संस्था 60,000 से अधिक थी के पुनर्वसन ने व्यस्त होते के कारण, अन्य समूहों के द्वारा फंड में अतिरिक्त पैसा जमा नहीं करवा पाया। अन्य समस्या यह थी कि यू एस यू टी आइ की सबसे प्रमुख स्कीम यू एस - 64 थी। जिसमें लाखों मध्यम वर्गीय लोगों ने अपने जीवन की कीमत गिरने लगी और साथ ही इस फंड के विषयमें पारदर्शिता के अभाव के कारण अंततः यह स्कीम गिर गई और लाखों लोगों का रुपया ढूब गया।) यू. एस. 64 में हुए घोटाले के कारण बहुत से लोग अपना पैसा निकालने लगे। पर एस आय एफ के साथ ऐसा बहुत न्युनतम सीमा तक होने दिया गया, क्यों की फेडरेशन की यू स 64 स्कीम का एस आय एफ स्कीम से कुछ लेना देना नहीं है। सन 2001 में यू टी आइ के

प्रतिनिधि एस पी ए आर सी और फेडरेशन के संयोजकों से निवेशकों को प्रोत्साहित करने के लिये मिले। हालांकि फेडरेशन ने अपने प्रयत्नों में वृद्धि की और उनका योगदान रु.2-3 लाख रुपए प्रतिमाह बढ़ा भी, पर वह जैसी कि आवश्यकता थी 8-10 लाख रुपए प्रतिमाह से कम था।

लेकिन एस आय एफ स्कीम को आखिरी झटका फरवरी 2003 में तब लगा जब सेबी ने अपने नियमों में परिवर्तन किया और म्यूचुअल फंड्स को अपनी स्कीमों पुनर्निर्देशन तथा जो स्कीमों ज्यादा लाभदायक नहीं थी उन्हे बंद करवा दिया। से बी ने किसी तीसरी पार्टी को बिचोलिये के रूप में निवेश करने की इजाजत नहीं दी। इसका सीधा मतलब हुआ कि एस आय एफ में अब स्लमस । फुटपाथ निवासी परिवारों के लिये जिनका कि बैंक अकाउंट नहीं है। ज्वाईट अकाउंट होल्डर नहीं ही सकता इससे एस आय एफ के 1/5 सदस्य प्रभावित हुए। अगस्त 2003 में यू टी आइ ने समाचार व्यापारों में एक नोटिस द्वारा बंद होने वाली स्कीम्स की एक सूचि प्रकाशित की। एस आय एफ स्कीम भी उनमें से एक थी। हालांकि एस आय एफ यूनिट, जिसकी शुरुआती कीमत रु.10 था, बंद होने के समय उसकी नेट असिट वेल्यु काफी अधिक याने रु.17.44 नेट एसिट वेल्यु प्रत्येक यूनिट का अपना मूल्य बतलाती है। जिस व्यक्ति ने इसे आरंभिक आफर में रु.10 में खरीदा था अब एनएची अर्थात रु.17.44 मूल्य का हो गया है। बैंक के सेविंग अकाउंट पर जो 4% प्रतिवर्ष है व्याज है उसकी तुलना में स्कीम पर मिलने वाले 11.65% प्रतिवर्ष चक्रवृद्धि व्याज की दर से गणना करके एनएची निकाला जाता है। पर अंततः यह रकम इतनी छोटी थी कि उसे संभालना संभव नहीं था।

### स्कीम का विश्लेषण

छोटे निवेशकों का कोष (एसआयएफ), स्लम और फुटपाथ पर रहने वाले लोगों के लिये, अनोखे ढंग से नियोजित किया गया, एक अति विशिष्ट कोष था। एक

ऐसी स्कीम, जो गरीबों की विशेष जरूरतों को पूरा कर सके, की संरचना बड़े कठिन प्रयत्नों के बाद हो सकी थी। विशेष कर यह कठिन इसलिये है कि अधिकांश नियमित आर्थिक संस्थाएं गरीबों के निवेश को लाभप्रद नहीं समझतीं। अंत वे इस बारे में बहुत कम पहल-करती हैं। साथ ही किसी भी कोष (फंड) को उन सभी नीति सम्बंधी कड़े नियमों का पालन करना होता है जो एक म्यूचुअल फंड के लिये आवश्यक है।

इन सहभागियों ने एक बिल्कुल नयी स्कीम निर्मित कर डाली जो सभी के लिये उनाईपूर्ण और उत्तेजनात्मक थी। लाभ अर्जित करने के क्षेत्र में तो एस आइ एफ अंततः यूटी आय व्हारा संचालित एक बहुत ही सफलतम म्यूचुअल फंड सिद्ध हुआ। और उन स्लम निवासियों के लिये जिन्होंने इसमें भाग लिया था। एस आय एफ एक मजबूत निवेश था क्यों कि उसने इनके एसिट्रस की सुरक्षा रखी और उनमें पहले कभी नहीं हुई थी ऐसी वृद्धि हुई।

इस अनुभव से अनेक सीखें मिलीं। पहली तो यह कि लागत को हल करने का एक रास्ता है, जैसा कि इस अध्ययन ने दर्शाया कि एन जी ओ को एजेन्ट का रुतबा दिया जाए। इसका उपयोग बैंकस भी कर सकते हैं और म्यूचुअल फंड्स भी।

दूसरी सीख है - सेबी के मुताबिक सभी निवेशकों का बैंक अकाउंट होना जरूरी है। गरीबों व्हारा बैंक का खाता खोलने में मदत करने के लिये यह महत्वपूर्ण है कि बैंक्स एन जी ओज् को बिचालिया बताएँ। बैंक्स और म्यूचुअल-फंड्स दोनों ही की कार्यालयीन आवश्यकताएं जटिल और उलझन भरी हैं जैसे कि फार्मों और खाचों में जानकारी भरना, किश्तों के भरने में नियमितता, पहचान के लिये विभिन्न फार्म्स प्रस्तुत करना आदि। इसका मतलब यह हुआ कि जो बातें नियमित ग्राहकों के लिये काम की हैं वही अनियमित ग्राहकों स्लम और फुटपाथ निवासियों के विरुद्ध जाती हैं। एक गरीब और अनपढ़ महिला जो अपनी आवास और अन्य प्राथमिकताओं

के लिये, आवश्यक पूँजी और एसिट का आधार निर्माण करना चाहती है उसे इस कार्यवाही को करने के लिये एक मध्यस्थ की बहुत आवश्यकता है। सच पूछो तो ऐसे कानून मौजूद हैं जो इस प्रकार की मध्यस्थता को मान्यता देते हैं। रिजर्व बैंक आफ इंडिया के एक कानून के अनुसार कोई भी बैंक किसी प्रकार की दलाली किसी भी व्यक्ति को नहीं देगा सिवाय ऐसे कमीशन के जो एक एजेन्ट को किसी एक विशेष स्कीम के तहत घर घर जाकर डिपाजिट की रकम जमा करने के लिये दिया जाएगा।

तीसरी सीख और वह जिसे यह अध्ययन स्पष्ट करता है कि देश की सर्वांगीण प्रगति में सहभागी होने के लिये, गरीबों के पास भी साधन हैं और वे अपने आप में एक ऐसा महत्वपूर्ण बाजार हैं जिसका उपयोग किया जा सकता है, किया जाना चाहिये। प्रस्तुत अनुभव, भले ही वह कितना ही छोटा वयों न रहा हो या अंत में वह सफल न हुआ हो, उन मजबूत उपायों की ओर संकेत करता है, जिनके व्हारा दो विपरीत विश्वों को आपस में जोड़ा जा सकता है और स्कीम को सुचास रूप से चलाये रखने के लिये यह आवश्यक है कि यूटी आय, एस पी ए आर सी और स्वयं स्लम निवासियों तीनों के स्तर पर जो भी संस्थात्मक और आर्थिक व्यवस्थाएं और यंत्रणाएं निश्चित की गई हैं उन पर कायम रहना चाहिये।

चौथे यह स्पष्ट है कि एस आय एफ जैसी स्कीम को आत्म निर्भर रखने के लिये एक उल्लेखनीय रकम की व्यवस्था करना आवश्यक होता है। जैसा कि पूर्व में बतलाया गया है लाखों की संख्या में स्लम निवासी हैं जिनके आर्थिक साधन व्यक्तिगत रूप से भले ही महत्वपूर्ण न हो पर संयुक्त रूप से वे एक प्रभावशाली रकम का निर्माण कर सकते हैं। एस आय एफ की, जोखिम, लाभ और तरलता आदि विशेषताओं को भी संस्थागत व्यवस्था के अंतर्गत संथापित किया गया है, जिसके कारण शहरी गरीब बड़ी संख्या में, बाजार में सहभागी हो सकते हैं। फिर भी संस्था को वद्धिगत

समस्याओं का सामना न करना पड़े, जैसा कि एस आय एफ को करना पड़ा, यह महत्वपूर्ण है कि निम्न आय वर्ग के ग्राहकों को अधिक सक्रियता से सदस्य बनाया जाए। एक अन्य तरीका है और अधिक एन जी ओ को शामिल करने का, जिनके द्वारा और अधिक सदस्य-समूहों की सुचना मिलेगी तथा उन तक पहुँच बनेगी। अधिक से अधिक छोटे निवेशकों के लाने की जिम्मेदारी म्यूचुअल फंड और सम्बंधित संगठनों द्वारा बराबरी से निभाई जाना चाहिये। अंततः : आर्थिक संस्थाओं में और सम्बंधित संस्थाओं में योजना के प्रति समर्पित व्यक्तियों के गुटों को निर्मित करना बहुत महत्वपूर्ण है, जो न केवल इस प्रकार की स्कीम के निर्माण में सहायक होंगे बल्कि उसे सक्रीय रखेंगे।

### उपसंहार

अध्ययन-पत्र सिफारिश करता है कि यह बहुत महत्वपूर्ण है कि, पूर्व अनुभवों द्वारा प्राप्त सीखों के आधार पर एस आय एफ जैसी ही एक अन्य स्कीम आरंभ की जाये। जो गरीब से गरीब नागरिकों के लिये ऐसे अवसरों का निर्माण कर सके जिनके द्वारा वे भारत के बाजारों भाग ले सकें और

लाभ उठा सकें। यह भी सिफारिश है कि आर्थिक संस्थाएं उन संस्थापित और प्रतिष्ठित एनजी ओज़ को मध्य-वर्ती की तरह काम करने के लिये नियुक्त करें। ऐसी आरंभिक - कार्यवाहियां प्रजातांत्रिक - सहभाग के इरादों का प्रतिनिधित्व करती हैं क्योंकि उन्होंने शाही गरीब के लिये, आर्थिक बाजार, जो एक ऐसी संस्था है जिससे कि वे परंपरागत रूप से बाहर रहे हैं, में उनकी पहुँच और शामिल होने के लिये रास्ता बनाया है। इस तरह की स्कीम का निर्माण न केवल इस बात की गवाह है कि गरीबों को भी एक स्वस्थ और बढ़ती हुई अर्थ व्यवस्था का लाभ मिल सकता है, बल्कि वे स्वयं भी एक महत्वपूर्ण बाजार हैं, उन संशोधनों के साथ जो अर्थ व्यवस्था के विकास में लगाये जा सकते हैं जबकि ये ये दोनों ही विशेष लाभ केवल मध्यम-वर्गी तक ही सीमित रहेंगे हैं। लेखकों का यह विश्वास है कि यह केस-स्टडी एम ऐसी सर्वजयी साझेदारी की ओर संकेत करती है जो विकसित हो सकती है और जो सभी सम्बंधितों आर्थिक संस्थाओं, गरीबों और सम्पूर्ण अर्थ व्यवस्था के लिये-लाभदायक है।

अनुवादक : ज. कु. निर्मल



