

प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र को उधार - वर्तमान स्थिति, समस्याएं और आगे की कार्ययोजना*

एस.एस. मूंदड़ा

कृषि बैंकिंग महाविद्यालय (सीएबी) के मेरे साथियों, यहाँ एकत्रित हुए विभिन्न वाणिज्यिक बैंकों में प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र संबंधी कारोबार के प्रभारी अधिकारीगण और रिज़र्व बैंक के विभिन्न क्षेत्रीय कार्यालयों के मेरे सहयोगी जो वीडियो कॉन्फ्रेंसिंग के ज़रिए हमसे जुड़े हैं- सभी को सुप्रभात ! प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र को ऋण (पीएसएल) के प्रवाह के संबंध में सीएबी द्वारा इस सेमिनार का आयोजन बहुत ही उपयुक्त समय पर किया जा रहा है। इस प्रकार के सम्मेलन बहुत महत्वपूर्ण होते हैं क्योंकि ये एक प्लैटफॉर्म उपलब्ध कराते हैं जहाँ विचारों का आदान-प्रदान होता है और फीडबैक मिलता है जो नीति निर्धारण के लिए इनपुट का कार्य करता है। मेरा मानना है कि सबसे अलग-थलग रहते हुए तैयार की गयी नीतियाँ कागज़ पर तो अच्छी लग सकती हैं, परंतु वास्तविक कार्यान्वयन के समय ये अपने उद्देश्यों की पूर्ति में अधिक सक्षम नहीं रहेंगी।

भूमिका

2. प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्रों को ऋण देने के संबंध में बैंकों के लिए लक्ष्य निर्धारित किए जाने के पीछे निहित सोच यह है कि समाज के उन तबकों को मजबूत बनाया जाए जिन्हें ऋण के लिए पात्र होने के बावजूद औपचारिक व्यवस्था के तहत समय पर ऋण-सुविधा नहीं मिल पाती या पर्याप्त मात्रा में ऋण नहीं मिल पाता। आर्थिक दृष्टि से देखें तो कुछ क्षेत्रों/ उधारकर्ताओं को पर्याप्त ऋण न मिलने के कई कारण हैं। किसी समय विशेष पर संस्थानों के पास उधार देने के लिए संसाधन सीमित होते हैं और ऐसे में, इस बात में तालमेल बिठाने की कशमकश चलती रहती है कि कितना समय और श्रम लगाना उचित है और नये कारोबार से किस प्रकार की टॉपलाइन या बॉटमलाइन पैदा होगी। यदि कारोबार इस तरह से चलेगा तो इस बात की संभावनाएं तो रहेंगी ही कि जिन

क्षेत्रों को क्रेडिट की वास्तव में आवश्यकता है, वे इससे वंचित रह जाएं। प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्रों को ऋण के लिए बनाए गए मानदण्डों की मूल प्रेरणा यहीं से मिली है। अर्थव्यवस्था में होने वाले परिवर्तनों के मद्देनज़र इन दिशानिर्देशों में भी समय-समय पर परिवर्तन किए जाते हैं।

प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र को उधार : एक कारोबारी अवसर

3. मूल विषय पर आने से पहले मैं कुछ नीतिगत और कारोबारी योजना से जुड़ी बातें करना चाहूंगा। पीएसएल दिशानिर्देशों को लागू हुए एक लंबा अरसा गुज़र चुका है- लक्ष्य निर्धारित किए गए हैं, उनके तहत उप लक्ष्य बने हैं लेकिन दुःख की बात यह है कि प्रायः इन मानदण्डों को केवल अनुपालन के नज़रिए से देखा जाता है। यहाँ उपस्थित बैंकों के पीएसएल प्रमुखों से जो सर्वप्रथम और सर्वाधिक महत्वपूर्ण बातें मैं कहना चाहता हूँ, वह यह है कि वे अपने वरिष्ठ प्रबंध-तंत्र और बोर्ड के निदेशकों तक यह संदेश पहुंचाएं कि प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र को ऋण देना एक अच्छा कारोबार है और इसके उचित और तर्कसंगत कारण मौजूद हैं। इसके पक्ष में आपके द्वारा दिए जाने वाले तर्क पहले की तुलना में अब शायद ज्यादा विश्वसनीय लगेंगे। ऐसा मैं इसलिए कह रहा हूँ कि पिछले कुछ वर्षों से हम देखते आ रहे हैं कि बैंकों ने बड़े कॉर्पोरेट्स को आवश्यकता से अधिक ऋण दिया और उसके परिणाम सबके सामने हैं। कॉर्पोरेट क्षेत्र को अधिकाधिक ऋण देना उस दृष्टिकोण का परिचायक है जिसे मेरे विचार से 'न्यूनतम इनपुट और अधिकतम आउटपुट' वाला नज़रिया कहा जा सकता है। बहुत थोड़े से प्रयास से अत्यधिक बड़ा ऋण संविभाग तैयार हो जाता है जबकि प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र में उतने ही बड़े ऋण के लिए बड़ी संख्या में बैंक स्टाफ और परिचालन से जुड़े अन्य लोगों को मेहनत से काम करना पड़ता।

4. अब छोटे-छोटे ऋणों पर ध्यान केंद्रित करना और अधिक महत्वपूर्ण क्यों हो गया है, इसका एक दूसरा पक्ष भी है और वह है विनियामकीय पक्ष। हाल के दिनों में कुछ ध्यान देने योग्य परिवर्तन देखने को मिले हैं (क) एकल और सामूहिक उधारकर्ताओं के लिए ऋण की सीमा में संशोधन हुआ है; और (ख) किसी भी इकाई का पूरी बैंकिंग प्रणाली में कितना ऋण जोखिम को एक निर्धारित सीमा के भीतर रखना अनिवार्य बना दिया गया है। इन परिवर्तनों के बाद कॉर्पोरेट्स की यह मजबूरी होगी कि वे अतिरिक्त पूंजी की आवश्यकता पूरी करने के लिए धीरे-धीरे बाजार का रुख करें। बीते समय के कड़वे अनुभवों और जोखिम विशाखन की आवश्यकता को छोड़ दें तो भी

* कृषि बैंकिंग महाविद्यालय, पुणे में 27 जून 2017 को 'प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र को ऋण का प्रवाह - नीति और उसका कार्यान्वयन' विषय पर आयोजित सम्मेलन में भारतीय रिज़र्व बैंक के उप गवर्नर श्री एस.एस. मूंदड़ा द्वारा दिया गया उद्घाटन भाषण

प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र को दिए जाने वाले ऋणों में निहित आय-अर्जन की संभाव्यता एक और कारण है जो बैंकों को बेहतर कारोबारी संभावनाओं की तलाश में अन्यत्र देखने पर बाध्य कर रही है। इतना ही नहीं, हम यह देख रहे हैं कि बैंकों ने कॉर्पोरेट से रिटेल संविभाग की ओर रुख करने की नीति अपना ली है। मैं यह नहीं कहता कि 'रिटेल' की ओर बढ़ने की नीति सही नहीं है, लेकिन यदि समग्र आर्थिक और ऋण परिदृश्य की बात की जाए तो 'रिटेल' ऋण का उपयोग उधारकर्ताओं द्वारा प्रायः ऐसे कार्यों में किया जाता है जिनसे न तो कोई आय अर्जित होती है और न ही किसी प्रकार की आर्थिक गतिविधि को प्रोत्साहन मिलता है। वहीं दूसरी ओर कृषि, लघु एवं सूक्ष्म उद्यमों को दिए गए ऋण आर्थिक गतिविधियों में मददगार साबित होते हैं, आय के स्रोत बनते हैं और इनसे लाभ भी कमाया जाता है। इस प्रकार के उधारकर्ता बाद में 'रिटेल ऋण' के लिए पात्र ग्राहक बनते हैं। यही कारोबारी संभावनाओं की तलाश में प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र की ओर बढ़ने के पीछे निहित सोच है और कारण भी।

क्या कोई वास्तविक प्राथमिकता क्षेत्र वर्टिकल है?

5. मैं एक बात और कहना चाहता हूँ, एक ऐसी बात जो कि सरकारी बैंकों के लिए और कुछ हद तक क्षेत्रीय ग्रामीण बैंकों और शायद कुछेक निजी क्षेत्र के बैंकों के लिए भी अधिक प्रासंगिक है। यह प्राथमिकता क्षेत्र वर्टिकल के कामकाज के तरीकों से संबंधित है। सभी सरकारी बैंकों में प्राथमिकता क्षेत्र की जिम्मेदारी विभिन्न वर्टिकल्स में बांट देने की प्रथा है। ग्रामीण ऋण अथवा कृषि वित्त वर्टिकल बना हुआ है, सूक्ष्म, लघु और मझोले उद्यमों (एमएसएमई) के लिए एक अलग से वर्टिकल है, किफायती आवास संविभाग हो सकता है रिटेल का ही एक भाग हो और पिछले संशोधन के तहत प्राथमिकता क्षेत्र में शामिल नवीकरणीय ऊर्जा और मझोले उद्योग जैसे क्षेत्रों को ज्यादा संभावना है कि मिड कॉर्पोरेट अथवा बड़े क्रेडिट या कॉर्पोरेट समूह में रखा गया हो। हो सकता है कि इनसे भिन्न एक वित्तीय समावेशन वर्टिकल भी बना हो। प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र को ऋण प्रदान करने हेतु कोई समग्र कार्यनीति तैयार करने के उद्देश्य से इन अलग-अलग वर्टिकलों के बीच समन्वय स्थापित करने का कोई प्रयास किया भी जाता है या नहीं - मुझे नहीं पता। इसका परिणाम यह हुआ है कि प्राथमिकता क्षेत्र वर्टिकल एक आंकड़ा संग्रहण और विवरण तैयार करने वाले वर्टिकल में तब्दील होकर रह गया है। इसके अलावा, ऐसे कितने बैंक हैं जो अपने बोर्ड की बैठकों में प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र के लिए कार्यनीति पर चर्चा करते हैं।

6. यह आवश्यक है कि ये सभी वर्टिकल स्वयं को थोड़ा विस्तार दें और पारस्परिक सामंजस्य से सामूहिक रूप से एक कार्ययोजना तैयार करें और फिर इस कार्ययोजना को व्यापक चर्चा और मार्गदर्शन हेतु बोर्ड के समक्ष रखें। प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र से जुड़ी गतिविधियाँ आंकड़ा संग्रहण की कवायद मात्र बन कर न रह जाएं।

राज्य-स्तरीय बैंकर्स कमेटी (एसएलबीसी) द्वारा अनुमोदित योजना और प्राथमिकता क्षेत्र वर्टिकल द्वारा तैयार की जाने वाली योजना में किसी प्रकार का संबंध होता है?

7. बैंकों की प्राथमिकता क्षेत्र गतिविधियों से बहुत सी एजेंसियाँ जुड़ी रहती हैं। एसएलबीसी का गठन किया गया है जहाँ जिला स्तरीय ऋण योजना (डीसीपी) तैयार की जाती है और जिला स्तर पर अग्रणी बैंक कार्यालय कार्य करते हैं। नाबाई क्षमता आधारित ऋण योजना (पीएलपी) तैयार करता है। एसएलबीसी इसे अपनाती है और फिर इसे सभी बैंकों में बांटा जाता है। मुझे इस बात में संदेह है कि प्राथमिकता क्षेत्र के लिए बनी समग्र कार्यनीति और एसएलबीसी और डीसीपी द्वारा किए जा रहे कार्य में कोई तार्किक संबंध होता है। भारतीय रिज़र्व बैंक एसएलबीसी के ढाँचे में आमूलचूल परिवर्तन के बारे में सोच रहा है जिसके परिणामस्वरूप इनमें से कुछ में बदलाव आएगा।

आंकड़े जुटाना और प्राथमिकता क्षेत्र के लिए इसके निहितार्थ

8. वर्तमान में हम भारतीय रिज़र्व बैंक के भीतर ही एक परियोजना पर काम कर रहे हैं जिससे कोर बैंकिंग समाधानों (सीबीएस) के जरिये ही आंकड़े जुटाने का कार्य किया जा सकेगा। ऋण आयोजना की समग्र प्रक्रिया में आंकड़ों की अविश्वसनीयता एक बड़ा मुद्दा है और किन्हीं अर्थों में यह एक ऐसी बाधा बना हुआ है जिसके कारण बैंक सही निष्कर्ष तक नहीं पहुंच पाते और सही नीतियाँ नहीं बना पाते। इस परियोजना का कार्य काफी आगे बढ़ चुका है। लेकिन यह जरूरी है कि लागू होने के बाद यह भी आँकड़ेबाजी और अनुपालन की औपचारिकता पूरी करने के एक माध्यम के रूप में न देखा जाए। यह बैंकों के लिए बहुत सुनहरा अवसर है क्योंकि वे इसमें उपलब्ध आंकड़ों का उपयोग कर सकेंगे, विश्लेषण की तकनीकों के जरिए उनकी व्याख्या कर सकेंगे और सही कार्यनीति तैयार कर सकेंगे। ठोस आंकड़े उपलब्ध हो जाने पर उनके लिए प्रमुख क्षेत्रों और उत्पादों की पहचान करना आसान हो जाएगा। ऐसे में यह भी महत्वपूर्ण है कि वरिष्ठ तंत्र में कार्यरत लोग इस कार्य को उसकी सही भावना के अनुरूप लेते हुए सराहें।

अनुसंधान

9. व्यापक नीति और कार्ययोजना तैयार करने के पहलू पर एक अंतिम बात और कहना चाहता हूँ। अब समय आ गया है कि बैंक निजी तौर पर भी अनुसंधान के क्षेत्र में कुछ निवेश करें- मैं बहुत गहन अकादमिक अनुसंधान की बात नहीं कर रहा बल्कि ऐसा अनुसंधान जो उनके उद्देश्यों की पूर्ति हेतु नीतियां बनाने और कारोबारी योजनाएं तैयार करने में सहायक हो।

10. अब मैं प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र में हाल के समय में हुए कुछ बदलावों और इस क्षेत्र में उभरती कारोबारी संभावनाओं के बारे में बात करना चाहूंगा।

विविधताओं से भरा क्षेत्र

11. पिछले संशोधन में प्राथमिकता-प्राप्त क्षेत्र का काफी विस्तार कर दिया गया है। नवीकरणीय ऊर्जा, मँझोले उद्यम, एगो-प्रोसेसिंग, सोशल इंफ्रास्ट्रक्चर और कृषि इंफ्रास्ट्रक्चर जैसे कई नये क्षेत्र इसमें शामिल किए गए हैं। इस प्रकार कई नई गतिविधियों को भी इसके तहत अनुमति दी गयी है, लेकिन साथ-ही-साथ इस बात का ध्यान रखते हुए कि इस विशाल कैनवस के भीतर छोटे और सीमांत किसान तथा सूक्ष्म उद्यमों को नुकसान न पहुंचे, इनके लिए कुछ उप-सीमाएं भी तय की गयी हैं। इस प्रकार के संशोधन करने से और ऐसा ढाँचा तैयार करने से आप में से हर किसी को इस बात की आजादी मिलती है कि आप अपने मजबूत पक्ष की पहचान कर सकें और उस क्षेत्र में अपना अधिकतम प्रयास कर सकें। इस प्रकार से आप अधिशेष उत्पन्न कर सकेंगे और उसे प्राथमिकता क्षेत्र उधार बाजार (पीएसएलसी) में उसके जरिए उन क्षेत्रों के सर्टिफिकेट्स खरीद सकते हैं जिनमें दूसरों ने अधिशेष उत्पन्न किया है। पीएसएलसी का पूरा कारोबार इसी सिद्धांत पर चलेगा। मैं पीएसएलसी बाजार में हाल के दिनों में हुए परिवर्तनों की बात थोड़ी देर बाद करना चाहूंगा।

रोजगार सृजन, स्वरोजगार की क्षमता और प्राथमिकता क्षेत्र के लिए इसके निहितार्थ

12. इस क्षेत्र में अवसर काफी कम हैं। एक अवसर तो जनांकिकीय परिवर्तन के कारण उत्पन्न होता दिखता है। नौकरी की तलाश में बड़ी संख्या में युवाओं के इस प्रणाली में शामिल हो रहे हैं। यह उम्मीद करना कि इनमें से हर किसी को औपचारिक क्षेत्र में रोजगार मिल जाएगा, वास्तविकता से परे होगा। उनमें से बहुत से ऐसे होंगे जो विनिर्माण, सेवा क्षेत्र की छोटी-छोटी गतिविधियों में लगे होंगे या छोटे उद्यम चलाते

हुए लाभ कमा रहे होंगे। इस प्रकार स्वरोजगार की क्षमता वाले लोगों की संख्या काफी बड़ी होगी। इसके मायने हुए कि बैंकों के लिए कारोबार के अच्छे अवसर बनेंगे। भारत सरकार द्वारा चलाई जा रही कई अभिनव योजनाएं जैसे मेक इन इंडिया, स्टार्ट-अप इंडिया आदि इस पारिस्थितिकी को प्रोत्साहित कर रही हैं। लेकिन जब तक इस दिशा में अनुसंधान नहीं किया जाता, प्राप्त आंकड़ों का विश्लेषण नहीं किया जाता और तदनुसार नीति और कार्ययोजना नहीं तैयार की जाती, तब तक इस अवसर का पूरा लाभ लेना संभव नहीं है।

शहरीकरण की तेज रफ्तार और प्राथमिकता क्षेत्र पर इसका असर

13. व्यापक स्तर पर प्रभावित करने वाली एक अन्य घटना जिसकी रफ्तार निकट भविष्य में और बढ़ने वाली है, वह है तीव्र शहरीकरण। वर्तमान में देश की लगभग 32 प्रतिशत जनसंख्या शहरों में निवास करती है और ऐसी संभावनाएं व्यक्त की जा रही हैं कि आगामी 10-15 वर्षों में यह आंकड़ा 42 प्रतिशत तक पहुंच सकता है। इस घटना के मद्देनजर एक बार पुनः यह आवश्यक प्रतीत होता है कि विभिन्न वर्टिकलों के बीच बेहतर तालमेल होना चाहिए और पूरे बैंक को इस संबंध में एक सामूहिक कार्यनीति बनाते हुए आगे बढ़ना चाहिए। उदाहरण के लिए, गाँवों से शहरों में आकर शिफ्ट हो रहे लोग हो सकता है कि बैंक की ग्रामीण शाखा के ग्राहक रहे हों। परंतु जब वे शहरी या अर्ध शहरी क्षेत्रों में पलायन करते हैं तो क्या बैंकों के पास ऐसी कोई व्यवस्था है जिससे उनकी ग्रामीण शाखाएं शहरी या अर्धशहरी शाखाओं को यह जानकारी दे सकें कि ये ग्राहक किस स्थान के लिए पलायन कर रहे हैं। सूचना के इस नेटवर्क का महत्व अत्यधिक बढ़ जाता है क्योंकि जब लोग नई जगह पर आकर बसते हैं तो उनकी नई-नई ज़रूरतें होती हैं और यह भी संभव है कि वे कोई नया कारोबार शुरू करें जिसके लिए उन्हें पैसों की आवश्यकता हो। इसीलिए मेरा यह मशविरा है कि इस समन्वित दृष्टिकोण को बैंक अपनी कारोबारी नीति का अभिन्न अंग बनाएं। पलायन कर रही इस बड़ी जनसंख्या में निहित कारोबारी संभावनाओं के दोहन के लिए उन्हें समुचित संचार माध्यम विकसित करने ही होंगे।

वित्तीय समावेशन (एफ आई) क्या प्राथमिकता क्षेत्र का ही एक हिस्सा है ?

14. जैसा कि मैं कह चुका हूँ, कई बैंकों में वित्तीय समावेशन एक अलग वर्टिकल है। ऐसी स्थिति में आपसी समन्वय का अभाव होगा ही। मैं आज एक बहुत ही महत्वपूर्ण और सारगर्भित

बात आपसे कहना चाहता हूँ और मेरी इच्छा है कि आप जब इस सम्मेलन से वापस जाएं तो इस बात पर चिंतन-मनन करें। हम एक विशेष प्रकार के संगठनात्मक ढाँचे में कार्य करने के आदी हो जाते हैं जहाँ हम एकाकी रूप से अपने काम में लगे रहते हैं। हमारे दिमाग में यह बात शायद आती ही नहीं कि संगठन की विभिन्न गतिविधियों के बीच एक समन्वय होना चाहिए जिससे एक बेहतर नया ढाँचा खड़ा हो सके। मेरा यह सुझाव है कि यदि आपके बैंक में वित्तीय समावेशन एक अलग वर्टिकल हो तो उसे प्राथमिकता क्षेत्र में ही शामिल कर लें।

प्रौद्योगिकी के सहारे कम लागत पर ऋण वितरण

15. अंततः आपको यह ध्यान में रखना है कि छोटे और सीमांत किसान, सूक्ष्म उद्यम, किफायती आवास मिलकर प्राथमिकता क्षेत्र का आधा या आधे से भी अधिक हिस्सा बनाते हैं। फिर भी, यदि इस हिस्से के तहत दी जा रही सेवा को लाभप्रद बनाना है तो ऐसा केवल तभी संभव है जब प्रौद्योगिकी का भरपूर इस्तेमाल किया जाए। इसलिए बैंकों के लिए यह आवश्यक है कि उनका ऋण वितरण मॉडल कम लागत वाला हो। कुछ सरकारी और निजी क्षेत्र के बैंकों ने प्रौद्योगिकी आधारित कम लागत वाले ऋण वितरण मॉडल विकसित किए हैं और काफी अच्छा व्यवसाय कर रहे हैं।

वैकल्पिक क्रेडिट स्कोरिंग मॉडलों का उपयोग

16. अगर आप माइक्रो उद्यम आदि वाले ऋण संविभाग को सामान्य क्रेडिट रेटिंग / स्कोरिंग मॉडल में फिट करने का प्रयास करेंगे तो वह उचित नहीं। अगर आप उनको कर्ज-इक्विटी अनुपात, कर्ज सेवा कवरेज अनुपात आदि जैसे सामान्य मानदण्डों पर आंकने का प्रयास करेंगे तो यह गलत प्रयास साबित होगा। अतः आपको क्रेडिट स्कोरिंग प्रणाली पर पुनर्विचार करने की आवश्यकता है। हमारी वित्तीय प्रणाली में इस संबंध में काफी प्रयास किए गए हैं और बहुत से ऋणदाता अब ऐसे क्रेडिट स्कोरिंग मॉडल का उपयोग करने लगे हैं जिसमें भुगतान का इतिहास, धन-प्रेषण का इतिहास, बिल भुगतान का इतिहास आदि जैसी बातों से संबंधित आंकड़े भी इकट्ठा किए जाते हैं ताकि उधारकर्ताओं की ऋण चुकौती क्षमता का विश्लेषण किया जा सके। आजकल इस प्रकार के आंकड़े किसी न किसी प्रकार उपलब्ध हो जाते हैं। कुछ बैंकों ने छोटे उधारकर्ताओं को देय ऋण-राशि की सीमा के अग्रिम अनुमोदन हेतु इनका इस्तेमाल किया है। ऐसा वे पहले से ही करके रखते हैं और ऋण के लिए उधारकर्ताओं को बैंक के पास आने की

आवश्यकता नहीं होती बल्कि बैंक खुद ही उनसे संपर्क करते हैं। हम बड़ी-बड़ी ऋणराशियाँ कॉर्पोरेटों को देते रहे हैं, परंतु अब समय आ गया है कि हम छोटे उधारकर्ताओं और आम आदमी को ऋण मुहैया कराएं।

17. प्राथमिकता क्षेत्र में व्यवसाय करने से जुड़े ये कुछ ऐसे मुद्दे थे जिन्हें मैं आपसे शेर करना चाह रहा था। हमें इस क्षेत्र में उभरती संभावनाओं के प्रति सचेत रहना है और इन संभावनाओं का लाभ लेते हुए प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र में ऋण कारोबार को सफल बनाना है।

प्राथमिकता क्षेत्र के तहत कार्यनिष्पादन

18. अब मैं तेजी से आगे बढ़ते हुए प्राथमिकता क्षेत्र को ऋण के प्रवाह से संबंधित कुछ मुद्दों की चर्चा करना चाहूंगा। जब मैं वर्ष 2016-17 के लिए अभी हाल ही में लाए गए उप-लक्ष्यों के तहत किए गए कारोबार को देखता हूँ, तो मुझे कुछ रोचक रुझान देखने को मिलते हैं, हालांकि आंकड़े अभी अनंतिम हैं। प्राथमिकता क्षेत्र को समग्र उधार हेतु निर्धारित लक्ष्यों की दृष्टि से सरकारी और निजी - दोनों क्षेत्रों के बैंकों ने अच्छा कारोबार किया है। सरकारी क्षेत्र का सामूहिक कारोबार 40% के लक्ष्य से थोड़ा ही नीचे रहा जबकि निजी क्षेत्र के बैंकों ने 40% से काफी अधिक कारोबार किया है। ऐसे विदेशी बैंक जिनकी 20 से अधिक शाखाएं हैं वे भी अपनी निर्धारित कार्ययोजना के अनुसार चल रहे हैं क्योंकि उनसे भी यह अपेक्षित है कि वे भी धीरे-धीरे अपने लक्ष्य की ओर बढ़ें। जिन विदेशी बैंकों की 20 से कम शाखाएं हैं, वे भी वर्तमान में सही दिशा में बढ़ते लग रहे हैं।

19. छोटे और सीमांत कृषकों के मामले में सरकारी बैंकों ने निर्धारित उप सीमा से थोड़ा अधिक कारोबार किया जबकि निजी क्षेत्र के बैंक लक्ष्य से पीछे रहे और उनका कार्यनिष्पादन 2015-16 के दौरान लगभग 5% रहा। वर्ष 2016-17 में भी इसमें अधिक सुधार नहीं हुआ है। दूसरी तरफ सूक्ष्म उद्यमों के क्षेत्र में सरकारी बैंक उप लक्ष्य हासिल नहीं कर सके जबकि निजी क्षेत्र के बैंकों ने इस क्षेत्र में लक्ष्य से अधिक कारोबार (8% से अधिक) किया। इसमें एक अपेक्षाकृत अधिक महत्वपूर्ण तथ्य छिपा है कि यद्यपि निजी क्षेत्र के बैंकों ने ग्रामीण क्षेत्र में अच्छा नेटवर्क बना लिया है, और जहाँ नहीं है, वहाँ उनका हब एण्ड स्पोक मॉडल काम कर रहा है, तथापि, अभी भी उनका ध्यान मुख्य रूप से शहरी जनसंख्या पर ही है। बैंक किन क्षेत्रों पर अपना ध्यान केंद्रित करें इस क्षेत्र में कार्ययोजना बनाने का कार्य मैं उन्हीं पर छोड़ता हूँ, तथापि हमें सावधान

रहना होगा कि किसी संविभाग विशेष में यदि समग्र घाटे की स्थिति बनी रहती है तो पीएसएल सार्टिफिकेटों की आपूर्ति रोकੀ भी जा सकती है। शायद एक अच्छी कारोबारी योजना यह होगी कि घाटे को बड़े प्रतिशत में नहीं बल्कि कम से कम स्तर पर छोड़ा जाए अन्यथा बाद में यह बहुत महंगा साबित हो सकता है।

प्राथमिकता क्षेत्र उधार में प्रोत्साहक तत्त्व

20. अब मैं आपसे कुछ ऐसे उपायों के बारे में बात करना चाहूंगा जो ऋण प्रवाह, विशेष रूप से एमएसएमई क्षेत्र को ऋण के प्रवाह, में तेजी लाने के लिए किए गए हैं क्योंकि यह एक ऐसा महत्वपूर्ण क्षेत्र है जो कि रोजगार के अवसर पैदा करने में निर्णायक भूमिका निभाता है और सभी के लिए रोजगार आज की प्रमुख आवश्यकता के साथ-साथ राष्ट्र के समक्ष एक बड़ी चुनौती बना हुआ है।

क) एमएसएमई क्षेत्र

(i) फैक्ट्रिंग लेन-देन

भारतीय रिज़र्व बैंक ने बैंकों द्वारा 'विद रिकोर्स' आधार पर किए जाने वाले फैक्ट्रिंग लेनदेन को प्राथमिकता क्षेत्र के तहत शामिल किए जाने की अनुमति दी थी ताकि एमएसएमई क्षेत्र को अधिक से अधिक चलनिधि उपलब्ध करायी जा सके। इसके अलावा, व्यापारिक प्राप्त बट्टाकरण प्रणाली (ट्रेड्स) के ज़रिये किए जा रहे फैक्ट्रिंग लेनदेन भी प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्र के तहत शामिल किए जाने हेतु पात्र हैं। इस संबंध में हम यह भी जानते हैं कि बहुत से बैंक ऐसे हैं जिनके पास खुद का वेंडर फिनांस प्लैटफॉर्म है जिन पर वे एमएसएमई क्षेत्र को 'विदाउट रिकोर्स' आधार पर और कॉर्पोरेट को 'विद रिकोर्स' आधार पर फैक्ट्रिंग लेन-देन कर रहे हैं। चूंकि ट्रेड्स के तहत लाइसेंस प्राप्त दो इकाइयों ने अपना कामकाज शुरू कर दिया है, यह आशा की जा रही है कि इससे बेहतर मूल्य तक पहुंच बढ़ेगी और एमएसएमई के लिए ज्यादा उपयुक्त दरें मिल सकेंगी। अब बैंक ट्रेड्स के माध्यम से 'विदाउट रिकोर्स' फैक्ट्रिंग लेन-देन को बढ़ावा देंगे क्योंकि इसके प्राथमिकता क्षेत्र से जुड़े होने का लाभ भी उन्हें मिल सकेगा।

(ii) क्षमता निर्माण

पिछले दो वर्षों से एमएसएमई क्षेत्र को ऋण प्रदान करने में बैंकों की क्षमता निर्माण करने के क्षेत्र में सीएबी एक

बड़ा अभियान चला रहा है जिसे बैंकों की क्षमता निर्माण का राष्ट्रीय मिशन (नैमकैब्स) कहा जाता है। मैं समझता हूँ कि अब तक इसके तहत 5 हजार से अधिक बैंकों को प्रशिक्षित किया जा चुका है। जब हम पीछे मुड़ कर देखते हैं तो नैमकैब्स ने तीन प्रकार के सहभागियों पर प्रमुख रूप से ध्यान केंद्रित किया है, (1) कॉर्पोरेट कार्यालयों में कार्य कर रहे नीति निर्माता, (2) विशेषीकृत एमएसएमई शाखाओं में कार्यरत अधिकारी और (3) अलग-अलग बैंकों के प्रशिक्षण संस्थानों में सेवारत प्रशिक्षक। फिर भी, हमें यह आशा नहीं करनी चाहिए कि सीएबी पूरे बैंकिंग समुदाय को प्रशिक्षित कर सकता है। इस अभियान के पीछे उद्देश्य यही था कि बैंक के भीतर एक लक्षित समूह तैयार किया जाए जो इस अभियान को बढ़ाए। लेकिन यदि इन प्रशिक्षित अधिकारियों का नियोजन इस प्रकार नहीं किया जाएगा जिससे उनके द्वारा अर्जित ज्ञान और कौशल का लाभ मिल सके तो क्षमता निर्माण की दिशा में सीएबी द्वारा किए जा रहे ये समस्त प्रयास व्यर्थ सिद्ध होंगे।

(iii) क्लस्टर दृष्टिकोण

अब तक के अनुभव के आधार पर यह कहा जा सकता है कि अगर क्लस्टर दृष्टिकोण अपनाया जाए तो एमएसएमई क्षेत्र को ऋण देना कहीं अधिक सार्थक और सुरक्षित है। अलग-अलग इकाइयों को एकाकी रूप से ऋण देने के बजाय यदि बैंकों को कारोबारी संभावनाएं तलाशनी हैं और ऐसी इकाइयों को ऋण प्रदान करना है जिनकी चुनौती क्षमता मजबूत है, तो क्लस्टर दृष्टिकोण बहुत महत्वपूर्ण हो जाता है। मेरी राय तो यह है कि बैंकों को चाहिए कि वे न केवल मौजूदा क्लस्टरों को ऋण प्रदान करें बल्कि ऐसे नए क्लस्टर बनाने को भी प्रोत्साहन दें। ऐसा करने के लिए बैंकों को मजबूत डाटाबेस की आवश्यकता होगी और ऐसे क्षेत्रों, ऐसी गतिविधियों पर आंतरिक अनुसंधान करते हुए एक डिलीवरी मॉडल विकसित करना होगा।

(iv) संयुक्त ऋण व्यवस्था (को-ओरिजिनेशन ऑफ लोन्स)

एक और बात कहना चाहता हूँ जो एमएसएमई एवं उससे भी अधिक माइक्रो इकाइयों से संबद्ध है और जिसे मैं पिछले काफी समय से अलग-अलग मंचों पर दोहराता रहा हूँ। यह संयुक्त ऋण व्यवस्था के बारे में है जिस पर रिज़र्व बैंक में काम चल रहा है। अगर हम इस बात पर

गौर करें कि वह कौन सा क्षेत्र है जिसने बैंकों से सबसे ज्यादा ऋण लिया है तो हम पाएंगे कि यह वित्तीय मध्यस्थता वाला क्षेत्र है। इसका मतलब यह है कि बैंक गैर बैंकिंग कंपनियों (एनबीएफसी) / सूक्ष्म वित्त संस्थानों (एमएफआई) / आवासीय वित्त कंपनियों को जो ऋण हम देते हैं उसका इस्तेमाल वे अपने ग्राहकों को ऋण देने के लिए करती हैं। मैं इसे ठीली- ठाली बैंकिंग कहूंगा जिसमें अंततः न तो बैंक को और न ही अंतिम ग्राहक को फायदा होता है। तो, क्या हम कोई ऐसा स्थायी संयुक्त ऋण ढाँचा विकसित कर सकते हैं ? बैंक और एमएफआई आपसी तालमेल से संयुक्त रूप से ऋण देने की ऐसी व्यवस्था बना सकते हैं जिसमें जोखिम और ऋण से जुड़ी हुई अन्य बातों में पारस्परिक सहमति से साझेदारी हो ? इससे बैंकों को अपने पोर्टफोलियो में विस्तार करने और अपने जोखिम के विशाखीकरण (डाइवर्सिफिकेशन) का अच्छा अवसर मिल सकेगा। यह एक प्रकार से पारिश्रमिक भी देगा और साथ ही, प्राथमिकता क्षेत्र संबंधी अपेक्षाओं को पूरा करने में बैंकों के लिए सहायक होगा। रिज़र्व बैंक में इस पर विचार-विमर्श चल रहा है और हम कुछ ही समय में इस पर एक अंतिम राय बना लेंगे।

ख) प्राथमिकता क्षेत्र ऋण प्रमाणपत्र (पीएसएलसी)

पीएसएलसी ट्रेडिंग का उत्साहजनक प्रतिसाद मिला है। पहले ही साल में लगभग रु.1265 बिलियन मूल्य के कारोबारी प्रस्ताव पीएसएलसी प्लैटफॉर्म पर प्राप्त हुए हैं जिनमें से लगभग रु.498 बिलियन मूल्य के प्रस्तावों का निपटान किया गया। यह एक अच्छी शुरुआत है। पीएसएलसी ट्रेडिंग की चार श्रेणियों में से पीएसएलसी - छोटे और सीमांत किसान और पीएसएलसी-सामान्य श्रेणी में अधिक ट्रेडिंग देखी गयी। लेन-देन की राशि की दृष्टि से देखें तो पीएसएलसी ट्रेडिंग की चार श्रेणियों में से पीएसएलसी - छोटे और सीमांत किसान श्रेणी में रु.230 बिलियन और पीएसएलसी-सामान्य श्रेणी में रु.200 बिलियन का लेन-देन हुआ और शेष राशि का कारोबार अन्य दो श्रेणियों में मिलाकर किया गया। जैसी कि आशा थी, अधिकांश कारोबार तिमाहियों के आखिरी दिनों में हुआ चूंकि वर्तमान में प्राथमिकता क्षेत्र के लक्ष्यों की मॉनिटरिंग तिमाही आधार पर की जाती है। ऐसे पीएसएलसी जिनकी खरीद-फरोख्त पहली तिमाही में हुई वे अधिक प्रीमियम पर थे और ऐसा तो होना ही था

क्योंकि पीएसएल अधिकारों की वैधता 31 मार्च को समाप्त हो जाती है। पीएसएलसी प्लैटफॉर्म एक आदेश मिलान प्लैटफॉर्म है लेकिन इसका एक दुखद पहलू जो हमारे देखने में आया है वह यह है कि कुछ इकाइयां द्विपक्षीय ट्रेडिंग कर लेती हैं और फिर इसे इस प्लैटफॉर्म पर रखती हैं जिससे अनाम आदेश मिलान की भावना को क्षति पहुंचती है। पीएसएलसी का इस्तेमाल मात्र एक रिपोर्टिंग प्लैटफॉर्म के तौर पर न करके उसी अनुरूप किया जाना चाहिए जिसके लिए इसे तैयार किया गया है और केवल निर्दिष्ट उद्देश्यों के लिए ही।

21. अपनी बात समाप्त करने के पूर्व मैं संक्षेप में कुछ बातें कहना चाहूंगा जो कि सभी श्रेणियों के बैंकों के लिए प्रासंगिक हैं चाहे वे सरकारी क्षेत्र के हों, निजी क्षेत्र के हों, क्षेत्रीय ग्रामीण बैंक हों या लघु वित्त बैंक।

(i) कम लागत पर आवास और स्वच्छता

प्राथमिकता क्षेत्र के भीतर कम लागत पर आवास एक ऐसे क्षेत्र के रूप में उभर रहा है जिसमें बहुत संभावनाएं हैं और बैंकों को इस ओर ध्यान देना चाहिए। पिछले संशोधन में हमने निजी स्वच्छता ढाँचे हेतु ऋण को प्राथमिकता क्षेत्र के अंतर्गत शामिल करने की अनुमति दे दी है। भारत सरकार ने स्वच्छ भारत अभियान चलाया हुआ है और हर घर में निजी टॉयलेट बनाने का आंदोलन भी चल रहा है। प्राथमिकता क्षेत्र के लिए समग्र नीति बनाते समय बैंकों को चाहिए कि वे स्वच्छता संबंधी आधारिक अवसंरचना हेतु ऋण प्रदान करने पर ध्यान दें।

(ii) कृषि मूल्य श्रृंखला वित्तपोषण

दूसरा क्षेत्र कृषि क्षेत्र को वित्त उपलब्ध कराने का है। कृषि मूल्य श्रृंखला को वित्त उपलब्ध कराने के प्रयास जब तक एक संगठित आंदोलन का रूप नहीं लेते, तब तक यह अनुपालन के लिए किया जाने वाला एक कार्य मात्र बना रहेगा और इससे अर्थव्यवस्था को जैसा लाभ होना चाहिए वह नहीं प्राप्त हो सकेगा। जब तक कृषि ऋण को मूल्य श्रृंखला से जोड़ा नहीं जाता, तब तक इस क्षेत्र को ऋण का प्रवाह एक अनुपालनात्मक कार्रवाई मात्र बना रहेगा।

(iii) जल संरक्षण और सौर ऊर्जा पम्पों को आर्थिक गतिविधियाँ मानते हुए उनके लिए वित्त उपलब्ध कराना

तीसरा क्षेत्र जल संरक्षण का है। वाणिज्यिक बैंक में पहले के मेरे व्यक्तिगत अनुभव के आधार पर मैं कह सकता

हूं कि देश के कई भागों में जल संरक्षण के कार्य को आर्थिक गतिविधि मानते हुए से इसके लिए ऋण मुहैया कराकर हम अच्छा कारोबार कर सकते हैं। सूखे के समय यह फसल को बचाए रखता है और भूजल स्तर को ऊपर उठाने में सहायक होता है। बैंकों को इसकी समीक्षा करनी चाहिए। यह भी एक ऐसी गतिविधि है जिस पर अनुसंधान और सर्वेक्षण करते हुए एक ऐसा मॉडल बनाने की आवश्यकता है जिससे किसानों तक पहुंचा जा सके। इसी प्रकार सोलर पम्प-सेटों के लिए वित्तपोषण भी बैंकिंग कारोबार का एक नया क्षेत्र बन सकता है। छोटे और मझोले किसानों के लिए इस प्रकार के कदम बहुत महत्वपूर्ण हो सकते हैं। ये ऐसी चीजें हैं जो सकारात्मक परिणाम ला सकती हैं लेकिन ऐसा तभी हो सकता है जब इनके साथ-साथ वित्तीय जागरूकता का प्रसार भी किया जाए।

(iv) एसएचजी बैंक संपर्क मॉडल

एक अन्य क्षेत्र है-एसएचजी मॉडल। बीते समय में एसएचजी मॉडल एक मजबूत मॉडल रह चुका है। यद्यपि हाल फिलहाल में इसका प्रभाव कुछ घटा है, फिर भी बैंकों को चाहिए कि वे एसएचजी मॉडल के माध्यम से ऋण प्रदान करने की संभावनाओं की समीक्षा करें।

(v) ग्रामीण पदस्थापन

विशेष रूप से सरकारी क्षेत्र के बैंकों के लिए यह बहुत आवश्यक हो गया है कि ग्रामीण क्षेत्रों में पदस्थापन की पूरी नीति पर नये सिरे से विचार किया जाए। हालांकि इस संबंध में नियम बनाए गए हैं और विनियामकीय अपेक्षाएं भी हैं लेकिन इस ढाँचे के भीतर रहते हुए भी बैंकों के लिए यह जरूरी हो गया है कि ग्रामीण क्षेत्रों में पोस्टिंग को लेकर अधिक सार्थक नीति बनायी जाए। ग्रामीण क्षेत्रों में पदस्थापित बैंक स्टाफ वहाँ पर एक निर्धारित समयावधि तक रुके, और दूसरे यह कि जितनी भी अवधि तक वे वहाँ रहें, अपना अधिकतम संभव योगदान करें। मुझे पता है कि ग्रामीण क्षेत्रों की बैंक शाखाओं के कामकाज के संबंध में यह एक बड़ा मुद्दा है

और ऐसे में आप सभी प्रभारी अधिकारियों से यह अपेक्षा है कि इस मामले की बारीकी से निगरानी करें।

(vi) लघु वित्त बैंक (एसएफबी)

भारतीय रिज़र्व बैंक ने एसएफबी के लिए प्राथमिकता क्षेत्र दिशानिर्देशों पर एक विस्तृत सार-संग्रह तैयार किया है। परिचालन प्रारंभ कर देने के उपरांत एसएफबी को पीएसएलसी में ट्रेडिंग करने की अनुमति भी दी गयी है और इसके लिए उन्हें 'अनुसूचित' का दर्जा प्राप्त हो जाने की प्रतीक्षा भी नहीं करनी है। पीएसएलसी में हो रही कुल ट्रेडिंग के 15% से अधिक की ट्रेडिंग एसएफबी के माध्यम से की जा रही है जो कि एक अच्छा रुझान है। अभी इसी वर्ष से एसएफबी को एसएलबीसी बैठकों में भाग लेने की अनुमति भी दी गयी है लेकिन अप्रैल 2018 तक उनके लिए वार्षिक ऋण योजना के तहत कोई अपेक्षाएं निर्धारित नहीं की गयी हैं। एसएफबी के लिए भुगतान बैंक बीसी के रूप में कार्य करेंगे और यह इन दोनों का गठजोड़ बहुत अच्छा फल देगा क्योंकि बहुत से भुगतान बैंक ऐसे हैं जिनकी पहुंच बहुत व्यापक और भीतर तक है।

निष्कर्ष

22. निष्कर्ष रूप में मैं बस यही कहना चाहूंगा कि आप सभी अपने-अपने बैंक में प्राथमिकता क्षेत्र ऋण संविभाग के मुखिया हैं और आप प्राथमिकता क्षेत्र जैसे बड़े क्षेत्र में उल्लेखनीय बदलाव ला सकते हैं। बैंकों द्वारा प्राथमिकता प्राप्त क्षेत्रों के तहत दिया जाना वाला हर एक ऋण किसी का जीवन बदल देने वाला साबित हो सकता है और समग्र रूप से देखें तो प्राथमिकता क्षेत्र के माध्यम से इस देश के असंख्य लोगों के जीवन में खुशहाली ला सकता है। आपको इस परिवर्तन को साकार करने का माध्यम बनना है। मैं आप सभी से आग्रह करता हूं कि आप इस सेमिनार के प्रमुख विचार-बिंदुओं को अपने उच्च प्रबंध तंत्र की जानकारी में लाएं और उनके माध्यम से इसे अपने बोर्ड तक पहुंचाएं।

मैं आप सभी को शुभकामनाएं देता हूं और सीएबी के प्रति आभारी हूं कि उन्होंने मुझे इस सम्मेलन में आमंत्रित किया और आपको संबोधित करने का अवसर प्रदान किया।