

बैंकर और एसएमई उधारकर्ता- नये मंत्र*

एस. एस. मूंदड़ा

मंच पर आसीन महानुभावों; बैंकिंग बिरादारी के सहकर्मियों एसोचेम (ASSOCHAM) के सदस्यों; प्रिन्ट और इलेक्ट्रॉनिक मीडिया के प्रतिनिधियों, देवियों और सज्जनों, सबसे पहले तो मैं एसोचेम को इस प्रयास के लिए बधाई देना चाहूँगा कि वे बैंकरों और उधारकर्ताओं को एक मंच पर साथ लाए ताकि वे सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्यमों (एमएसएमई) से संबंधित विभिन्न मुद्दों पर विचार-विमर्श कर सकें। समय के साथ-साथ प्रत्येक क्षेत्र में नई प्रवृत्तियाँ सामने आ रही हैं और ऐसे मुकाम पर एमएसएमई के लिए '10 नए मंत्र' बहुत ही सटीक हैं।

2. देश के आर्थिक और समाजिक विकास में एमएसएमई की भूमिका पर बहुत जोर देना कठिन नहीं है। देश की जीडीपी के लगभग एक तिहाई हिस्से में देश के 5 करोड़ से भी ज्यादा एमएसएमई का योगदान रहता है। आशा की जाती है कि सन 2020 तक भारत में विश्व की सबसे बड़ी युवा-जनसंख्या कार्य के लिए तैयार हो जाएगी। हालांकि इस शिखर सम्मेलन की विषयवस्तु के बारे में खास तौर पर बोलने से पहले मैं वह बड़ी तस्वीर पहले पेश करना चाहता हूँ कि एमएसएमई क्षेत्र को हमारे समर्थन की जरूरत क्यों है।

3. प्रथम और सबसे बड़ा कारण तो यह है कि बड़ी विनिर्माता कम्पनियाँ अपने परिचालनों और प्रक्रिया प्रवाह में ऑटोमेशन को लगातार बढ़ाती जा रही हैं, जिससे इन कम्पनियों में नौकरियों की तादात कम होने वाली है। विश्व बैंक के आंकड़ों पर आधारित एक शोध में यह अनुमान लगाया गया है कि स्वचालीकरण के कारण भारत में नौकरियों के खतरे में पड़ने का अनुपात लगभग 69 प्रतिशत हो सकता है। यह संख्या बहुत बड़ी है। क्योंकि एमएसएमई में यह क्षमता है कि

* श्री एस. एस. मूंदड़ा, उप गवर्नर, भारतीय रिज़र्व बैंक द्वारा 16 जून 2017 को नई दिल्ली में एसोचेम द्वारा आयोजित तृतीय बैंकर्स उधारकर्ता कारोबारी के शीर्ष सम्मेलन में दिया गया भाषण।

अतिथि सत्कार, पोशाकों की सिलाई, खाद्य-प्रोसेसिंग और ऐसे ही कई खेमे बहुतायत से रोजगारों का सृजन कर सकते हैं। ऐसे में नीति निर्माताओं और ऋणदाताओं को उन पर फोकस करने का वक्त है। इसी संदर्भ में इस बात की भी जरूरत है कि रोजगार के बारे में हम अपनी मान्यताओं में भी बदलाव लाएँ। सिर्फ औपचारिक क्षेत्र में सृजित कामकाज ही रोजगार नहीं कहलाता है। यदि उद्यमशीलता को बढ़ावा दिया जाता है तो वह भी रोजगार सृजन के समकक्ष ही है। इसलिए सरकारी नीति का फोकस इस पर होना चाहिए कि कितने कामकाज का सृजन हुआ ना कि इस पर कि औपचारिक क्षेत्र में कितने रोजगारों का सृजन हुआ।

4. एमएसएमई क्षेत्र को कर्ज देने में बैंकरों के लिए उत्साह बढ़ाने वाली बात संभवतया यह हो सकती है कि बड़े उद्योग-घरानों से अपेक्षाकृत कम प्रतिलाभ मिल रहा है। इसके अलावा एक और प्रेरक तत्व नवीनतम विनियामक दिशानिर्देशों से निकलता है जो किसी एक ही उधारकर्ता अथवा एक ही कारोबारी घराने के उधारकर्ताओं के प्रति बैंक के जोखिम को कम करते हुए बड़े कर्जदारों को बाध्य करती हैं कि निधियों की अपनी जरूरतों को वे बैंकों से पूरा करने की बजाय बाजार से उधार लेकर पूरा करें। ऐसी परिस्थितियों में बैंकों के लिए सही कारोबारी समझ तो यह होगी कि संभावित संवृद्धि क्षेत्र के तौर पर वे एमएसएमई क्षेत्र का रुख करें।

5. इसलिए विनिर्माण/सेवा क्षेत्र में अनुकूल परितंत्र की सहायता से एमएसएमई से उद्यमशीलता की अभिलाषा को पूरा करने के पथ का निर्माण कर सकते हैं और इस प्रक्रिया में ये रोजगार का उल्लेखनीय स्तर पाने लायक बन जाएँगे। इस पिरामिड के सबसे निचले स्तर पर मौजूद इन 5 करोड़ इकाइयों को उचित ब्याज दर पर समय रहते पर्याप्त वित्त प्रदान करना एक अप्राप्य लक्ष्य बना हुआ है। यह प्रशंसा योग्य है कि द्विअंकीय संवृद्धि दर हासिल करने के लिए इस देश की आकांक्षा को देखते हुए यह बात अहम है कि एमएसएमई क्षेत्र की ताकत का भरपूर उपयोग किया जाए।

6. इस शिखर सम्मेलन के विषय पर आने से पहले मैं संक्षेप में कुछ उन प्रमुख तथ्यों को बताना चाहता हूँ जिनके कारण इस सेक्टर की संस्थागत क्रेडिट तक सीमित पहुँच है।

इनमें शामिल हैं- छोटे टिकट आकार वाले कर्ज जो इन खातों को परिचालन की दृष्टि से कम लाभदेय बनाते हैं, इन उद्यमों के कामकाज के बारे में जानकारी की कमी, और छोटे उद्यमों के मालिकों के पास वित्तीय जानकारी नहीं होना। सामयिक और लोचशील संस्थागत-क्रेडिट नहीं मिल पाने के कारण बहुत से एमएसएमई अस्थायी आघातों को झेलने में विफल हो जाते हैं और नतीजतन उन्हें धन्धा बन्द करना पड़ जाता है। इन बातों की पृष्ठभूमि में मेरा अभिप्राय बैंकरों और उधारकर्ताओं को कुछ मंत्र बताने का है, जिनका अनुकरण करके उदीयमान परिवेश में एमएसएमई क्षेत्र में प्राण फूँके जा सकते हैं। मैं कुछ नीतिगत उपायों का भी उल्लेख करूँगा जो रिज़र्व बैंक और भारत सरकार ने इस क्षेत्र के लिए किए हैं, और कुछ उपाय जो अभी तैयार किए जा रहे हैं।

बैंकर्स के लिए मंत्र

7. मेरे विचार से सूक्ष्म, लघु और मध्यम उधारकर्ताओं के लिए हमदर्दी पैदा करना और उनकी वित्तीय तथा अन्य संबंधित जरूरतों को समझना बैंकर्स के लिए पहला और सर्वप्रधान मंत्र होना चाहिए। यदि शीर्ष प्रबंधन इस क्षेत्र के सामर्थ्य के बारे में यकीन करे और प्रबल वाणिज्यिक कारणों से सूक्ष्म और लघु उद्यमों को प्राथमिकता प्रदान करे तो इसे आसानी से हासिल भी किया जा सकता है। इस प्रकार के उद्यमियों के प्रति कारोबारी मनोभाव विकसित करने के लिए प्रशिक्षण को माध्यम बना कर संकेन्द्रित क्षमता निर्माण अपेक्षित होगा।

क) एमएसएमई के जीवनचक्र संबंधी जरूरतों को अहमियत देना

बड़े उद्यमों/ उद्योग घरानों की तुलना में सूक्ष्म और लघु इकाइयों के सामने वित्तीय कठिनाइयाँ अधिक होती हैं। एमएसएमई के परिचालन जीवनचक्र के दौरान कई बार, अहम मौकों पर समय से मदद नहीं मिलने के कारण इनमें रुग्णता आ जाती है। सामयिक वित्तीय कठिनाइयों के अवसरों पर जीवनक्षम एमएसएमई को निरन्तर मदद देने में

बैंकों को संवेदनशील होने की जरूरत है। इस दिशा में रिज़र्व बैंक ने बैंकों को पहले ही सूचित किया है कि वे एमएसएमई क्षेत्र को ऋण देने की अपनी नीतियों की समीक्षा करें और स्टैन्डबाइ क्रेडिट सुविधा, अतिरिक्त कार्यशील पूँजी सीमाएँ मंजूर करने के प्रावधान शामिल करें तथा नियमित कार्यशील पूँजी सीमाओं के मध्यम अवधि समीक्षा और क्रेडिट -निर्णयों हेतु समयबद्धता निर्धारित करें। लेकिन इन सभी प्रयासों की सफलता का महत्वपूर्ण अंश है इनको कार्यरूप देना। बैंकों के लिए जरूरी होगा कि कार्यक्षेत्र स्तर के कार्यकर्ताओं को निगरानी की सुदृढ़ व्यवस्था से लैस करें ताकि नीतियों का अनुपालन सुनिश्चित हो सके। मेरा मानना है कि एमएसएमई की प्रगति के लिए यह महत्वपूर्ण है।

ख) गलती कर रहे एमएसएमई को समर्थन

हमें यह मानना होगा कि विफलता तो उद्यमिता का एक अविच्छिन्न भाग है। यह दुर्भाग्य की बात है कि हमारी व्यवस्था में उद्यमों की विफलता को बिना कोई धब्बा लगाए सहजतापूर्वक नहीं लिया जाता है। जीवनचक्र को लेकर एमएसएमई फर्मों को समर्थन देना महत्वपूर्ण तो है ही, यह भी अहम है कि इन फर्मों को मुसीबत के समय बैंकों से मदद मिले। भारत सरकार द्वारा इस बारे में समर्थक व्यवस्था पहले ही तैयार की जा चुकी है और अस्थायी लाचारी में पड़ी एमएसएमई के पुनः उत्थान और पुनर्वासन के बारे में रूपरेखा बताते हुए आवश्यक दिशानिर्देश रिज़र्व बैंक द्वारा जारी किए जा चुके हैं। इस व्यवस्था के तहत समस्या के समाधान हेतु इसे समयबद्ध कार्यक्रम सहित एक समिति को प्रस्तुत किया जाता है। मुझे बताया गया है कि सरकारी क्षेत्र, निजी क्षेत्र के सभी बैंकों और 4 विदेशी बैंकों ने आंतरिक नीति बनाई है। जुलाई-सितम्बर 2016 की अवधि में 31 दिसम्बर 2016 तक 1770 समितियों का गठन हुआ और इन

समितियों को 41417 मामले भिजवाए गए। मेरे विचार से इन संख्याओं और किए गए समाधानों की संख्या बढ़नी चाहिए। अस्थायी तौर पर संकटग्रस्त एमएसएमई फर्मों की मदद अत्यधिक महत्वपूर्ण है और इसलिए मैं अपने बैंक सहकर्मियों से अनुरोध करता हूँ कि इस प्रयास का समर्थन यथेष्ट रूप से करें।

ग) औद्योगिक समूहों पर फोकस

परीक्षण केन्द्र, सुविधाएँ, सड़क, सुरक्षा, कामगारों को प्रशिक्षण और विपणन सहायता जैसी सुविधाओं के लिए साझा अभिगम प्रदान करके एसएमई समूहों द्वारा प्रौद्योगिकी को अंगीकार करने, दक्षता बढ़ाने और संवृद्धि की दृष्टि से उल्लेखनीय लाभ प्रदान किए जाते हैं। एमएसएमई क्षेत्र की जो फर्म पहले अपने छोटे आकार के कारण बड़े पैमाने पर उत्पादन की किफायत विशेषज्ञता और नई पद्धतियों को हासिल करने में कठिनाइयों का सामना करती थीं, अब वे औद्योगिक समूहों के प्रादुर्भाव का लाभ उठा रही हैं। विभिन्न प्रादेशिक संस्थानों ने छोटी फर्मों को बढ़ावा देने के लिए समूह-आधारित परियोजनाओं को हाथ में लिया है और यहीं पर बैंकों के लिए भी अवसर मौजूद हैं। रिज़र्व बैंक ने सभी बैंकों को पहले ही सूचित कर दिया है कि एमएसई समूहों में ज्यादा से ज्यादा ऐसी शाखाएँ खोलें जो एमएसई पर फोकस रखें, और जो एमएसई के लिए परामर्श केन्द्रों का भी कार्य करें। इन समूहों में लघु और मध्यम उद्योग एसोसिएशनों को साथ समन्वय करना बैंकों और छोटी फर्मों दोनों के लिए आपस में लाभदायक सिद्ध हो सकता है।

उधारकर्ताओं के लिए मंत्र

8 क) सूचना में बेमेलपन को दूर करना

एक बात जो एमएसएमई उद्यमियों को बहुत गंभीरता से कुप्रभावित करती है, वह है बैंकिंग

उत्पादों और व्यवहारों के लिए बड़े पैमाने पर उदासीनता और आर्थिक परिवेश के उद्-विकास की जानकारी का अभाव होना। ऐसी परिस्थितियों में उधारकर्ताओं के लिए पहला मंत्र है बदल रही आर्थिक ऊर्जा और अपने कारोबार पर इस के प्रभाव के बारे में जागरूकता पैदा करना। उधारकर्ताओं को यह प्रयास अवश्य करना चाहिए कि नवीनतम विनियामक दिशानिर्देशों, बैंक द्वारा और साथ-ही-साथ सरकार द्वारा प्रस्तावित स्कीमों के बारे में जानकारी रखें। इस संदर्भ में मुझे पक्का पता नहीं है कि कितने एमएसएमई को यह ज्ञात होगा कि सूक्ष्म और लघु उद्यमों के प्रति बैंक की वचनबद्धता हेतु बीसीएसबीआई संहिता विद्यमान है। हम कई बार देखते हैं कि बहुत से लघु उद्यमी अपने उद्यम में नई-नई और शानदार उत्पादन तकनीकों का प्रयोग करते हैं, लेकिन इस बारे में मैं पक्के तौर पर नहीं कह सकता कि उनमें से कितनों ने बौद्धिक सम्पदा अधिकारों के बारे में सुना है, जहाँ वे अपनी तकनीक को दर्ज करा सकते हैं। यह भी हास्यास्पद है कि ऐसा देश जहाँ नौकरी का सृजन सर्वोच्च प्राथमिकता है, वहाँ पेशेवर प्रशिक्षण देना, सामाजिक संवेदना के कारण उपेक्षित क्षेत्र ही रहा है। मेरा पक्का विश्वास है कि पेशेवर प्रशिक्षण देकर उद्यमशीलता की दक्षता का विकास करने से बेरोजगारी की समस्या काफी हद तक हल हो जाएगी और एसोचैम जैसे निकायों को उल्लेखनीय भूमिका निभाते हुए उक्त सभी क्षेत्रों में नए उद्यमियों की क्षमता का निर्माण और मार्गदर्शन करना होगा।

ख) डिजिटल का फायदा उठाना

फिनटेक क्रांति पूरे संसार को प्रभावित और विभिन्न क्षेत्रों के लिए अपरिमित अवसरों का सृजन कर रही है। इसने एमएसएमई क्षेत्र में बैंकों के लिए भी नए अवसरों का मार्ग खोल दिया है। अपने ग्राहकों के

लिए खरीददारी को सुलभ बनाने के लिए एसएमई द्वारा ई-बीजक या मोबाइल भुगतान तरीकों को समाविष्ट किया जाता है, ऐसे में बैंकों द्वारा इन एसएमई का समर्थन किया जा सकता है। प्रौद्योगिकी की सहायता से एमएसएमई को कर्ज देने के दृष्टिकोण में आदर्श बदलाव आ सकते हैं। फिनटेक सहभागियों के साथ समन्वय करके बैंकों द्वारा उधार देने का काम सीधे ही या इन फिनटेक कम्पनियों के माध्यम से किया जा सकता है। दूसरी ओर अपने कारोबार को बढ़ाने, परिचालन संबंधी दक्षता हासिल करके अपनी लागत को कम करने के लिए एमएसएमई भी प्रौद्योगिकी को अपना सकते हैं। बड़े एमएसएमई को तथ्यात्मक विश्लेषकों से मदद मिल सकती है जिससे वे ग्राहकों के व्यवहार को बेहतर तरीके से समझते हुए अपने उत्पादों, प्रक्रियाओं और सेवाओं की संगति बिठा सकते हैं। इस बारे में मुझे उद्योग संगठनों की भूमिका भी दिखाई दे रही है क्योंकि वे ऐसी अवसंरचना का सृजन करने में मदद कर सकते हैं जो संसाधन-विहीन एमएसएमई द्वारा साझा प्रयोग की जा सके इससे वे अपनी लागतों में कटौती कर सकेंगे।

पारंपारिक ढंग से किए जाने वाले कारोबारों को ई-कामर्स ने बदल डाला है। ई-कामर्स में ऐसी क्षमता है कि यह फर्म के स्तर पर उत्पादकता लाभ को उल्लेखनीय रूप से बढ़ा सकता है क्योंकि इसमें वितरण, विक्रय, बिक्री-बाद की सेवा और माल-सूची प्रबंधन जैसी सामान्य प्रक्रियाओं का ऑटोमेशन हो जाता है। ई-कामर्स ने ऐसे प्रतिष्ठानों को अपना सामान बेचने के लिए वस्तुतः पूरे विश्व को खोल दिया है। इसलिए बड़ी-बड़ी बहुराष्ट्रीय कम्पनियों से स्पर्धा करने की बजाय एमएसएमई दूर दराज के बाजारों या विश्वव्यापी मूल्य-शृंखलाओं तक पहुँचने के लिए ई-कॉमर्स द्वारा प्रदत्त अवसरों का लाभ उठा सकते हैं।

ग) वित्त के वैकल्पिक स्रोतों का उपभोग

विकास के लिए एमएसएमई के समक्ष हमेशा संस्थागत वित्त की कमी एक बाधा रही है। हालांकि, हाल ही में वित्त के कुछ वैकल्पिक स्रोत बाजार में बैंक क्रेडिट के अनुपूरक के रूप में मौजूद हैं। वैकल्पिक वित्त के जो सामान्य रूप हैं उनमें क्राउड-फंडिंग, इनवाइस ट्रेडिंग, पीयर-टू-पीयर या बाजार से उधार, एन्जेल निवेशक आदि शामिल हैं। इसी प्रकार एनएसई में भी 25 करोड़ रुपये तक या इससे कम चुकता पूँजी वाले प्रतिष्ठानों के लिए एसएमई प्लेटफॉर्म है। यह प्लेटफॉर्म नए शुरुआती स्तर वाले उद्यमों और छोटी कम्पनियों को अनुमति देता है कि अपने विकास क्रम में अति आवश्यक पूँजी जुटाने की सुविधा देता है। वैकल्पिक वित्त में फीस और उपलब्धता की अधिक पारदर्शिता के साथ-साथ भुगतान की दृष्टि से भी लोचशिलता रहती है। वैकल्पिक वित्त में कारोबारों को जमानत के तौर पर अलग-अलग परिसम्पत्तियों के प्रयोग की अनुमति होती है। सेवा उद्योगों के लिए यह खासतौर पर सहज होता है, क्योंकि वे अपने अदत्त बिलों के बदले में भी कर्ज की जमानत दे सकते हैं, सम्पत्ति अथवा शेयर के रूप में मूर्त परिसम्पत्तियों की जरूरत नहीं पड़ती है। हालांकि वित्त के इन वैकल्पिक स्रोतों की उपलब्धता के बारे में जानकारी का प्रसार एक चुनौती है, और उद्योग संगठनों को इसका निदान करना ही होगा।

घ) क्रेडिट रेटिंग हासिल करना

क्रेडिट रेटिंग किसी एमएसएमई यूनिट को अधिक कुशलता से वित्तीय सेवाएँ प्राप्त करने लायक बना सकती है, क्योंकि इससे पारदर्शिता आती है, उधार देने के निर्णयों में निहित अनिश्चितता की दूर करने में मदद मिलती है और इससे समय और लेनदेन की लागत में कम आती है। एमएसएमई अपनी साख को बढ़ाने के लिए रेटिंग का प्रयोग अन्य पक्षों

के साथ भी कर सकते हैं, जो प्रौद्योगिकी प्रदाताओं, आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों के रूप में हो सकते हैं। इस संदर्भ में समुचित प्रलेखन बहुत महत्वपूर्ण होता है। इसी से जुड़ा एक पक्ष यह भी है कि ऋणदाताओं को यह ध्यान रखना जरूरी है कि एमएसएमई एक बड़ी दुनिया है जिसमें कई लाख सूक्ष्म उद्यमी हैं जिनके पास लेखा-जोखा रखने की विशिष्ट व्यवस्था नहीं है। लिहाजा, उनके ऋण प्रस्तावों का मूल्यांकन करने में मानक अनुपात विश्लेषण अप्रभावी तरीका होता है। ऐसे मामलों में बैंकों के लिए जरूरी होगा कि क्रेडिट स्कोरिंग मॉडल के तहत गैर-पारम्परिक मैट्रिक्स जैसे कि उपभोक्ता बिल भुगतानों, धनप्रेषण इतिहास आदि. का प्रयोग करते हुए उनकी ऋण-विश्वसनीयता का आकलन करें। मैं यह जोड़ना चाहूँगा कि रेटिंग की गुणवत्ता बढ़ाने में इंड-एस को अपना अहम भूमिका निभाएगा, क्योंकि बेहतर प्रकटीकरण से रेटेड कंपनियों के बारे में जानकारी की उपलब्धता बढ़ेगी

हाल ही के नीतिगत उपाय/कार्य प्रगति पर

9. एमएसएमई क्षेत्र को मदद देने में विनियामकों और नीति-निर्माताओं पर एक-समान जिम्मेदारी है। हालांकि यह उल्लेख करना समीचीन है कि विनियामक अथवा नीति निर्माता तो कर्ता कम और सक्षमकर्ता के तौर पर बेहतर होते हैं। चाहे यह इस क्षेत्र को वित्त प्रवाह हेतु मार्ग का सृजन हो, कारोबार करने के लिए सहज परिवेश का सृजन हो या संकटग्रस्त फर्मों को मदद हो - भारत सरकार और रिज़र्व बैंक दोनों ही एमएसएमई क्षेत्र की जरूरतों को लेकर बहुत सजग हैं।

(क) वित्त प्रवाह जो सहज करना

i) व्यापार में प्राप्य राशियाँ और बड़ा प्रणाली (ट्रेड्स)

एमएसएमई अपनी प्राप्य राशियों को नकद कर सकें -इस हेतु इलेक्ट्रॉनिक रूप से बिलों को

स्वीकार करने और निपटाने के लिए एक्सचेंज का काम करने के लिए ट्रेड्स प्लेटफार्म तैयार करने के लिए रिज़र्व बैंक के प्रयास में व्यावहारिक उपयोगिता है। इस प्रणाली में कोशिश की जाएगी कि व्यापारिक घरानों, और सरकारी विभागों तथा सरकारी क्षेत्र के उपक्रमों सहित अन्य खरीददारों से जो व्यापारिक राशियाँ प्राप्य हैं उनके लिए बहुविध वित्तपोषकों के जरिये वित्तपोषण की सुविधा दी जाए। लाइसेन्स शुदा तीन प्रतिष्ठानों में से दो ने परिचालन शुरू कर दिया है।

यह अहम होगा कि आरंभ में कारोबारी घरानों और सरकारी क्षेत्र के उपक्रमों के लिए और बाद में सरकारी विभागों के लिए ट्रेड्स का प्रयोग अनिवार्य कर दिया जाए। मैं एसोचैम से और एमएसएमई मंत्रालय से अनुरोध करता हूँ कि इस पहलू की परीक्षा सक्रिय तौर पर करें क्योंकि ट्रेड्स प्रयास की सफलता इस क्षेत्र के लिए काफी प्रभावी होगी।

ii) नई संस्थाएँ/नई प्रक्रियाएँ

रिज़र्व बैंक ने दो नए सर्वगत बैंकों के अलावा उन सभी दस लघु वित्त बैंकों को बैंकिंग लाइसेन्स दे दिए हैं, जिन्हें रिज़र्व बैंक से सैद्धान्तिक अनुमोदन मिल चुका था। इनमें से सात बैंकों ने परिचालन आरंभ कर दिया है, और अगले कुछ महीनों में शेष तीन भी परिचालन शुरू कर देंगे। इन बैंकों की लाइसेन्सिंग शर्त में यह निहित है कि लघु कारोबारी यूनिटों, लघु और सीमान्त किसानों, सूक्ष्म और लघु उद्योगों तथा असंगठित क्षेत्र के प्रतिष्ठानों सहित असेवित और अल्प सेवित खंडों में ऋण देने पर फोकस करें। इन लघु वित्त बैंकों से अपेक्षित होगा कि रिज़र्व बैंक द्वारा प्राथमिकता

क्षेत्र के रूप में वर्गीकृत किए जाने के पात्र क्षेत्रों को अपने ऋणों का 75 प्रतिशत प्रदान करें, जिसमें न्यूनतम 50 प्रतिशत ऋण पोर्टफोलियो 25 लाख रुपये तक के अग्रिमों का होना चाहिए। हमारा विश्वास है कि MFI/ एनबीएफसी के तौर पर अपने पूर्व अनुभव के आधार पर ये नए बैंक इस एमएसएमई क्षेत्र की सेवा स्थितप्रज्ञ होकर करेंगे।

अभिगम बढ़ाने के उपायों के अलावा यह भी जरूरी है कि वितरण के नए तरीकों पर भी ध्यान दिया जाए। दूरस्थ इलाकों में एमएसएमई तक पहुँचना हमेशा से ही जटिल समस्या रहा है, क्योंकि सारे देश में बैंकों की शाखाएं कम हैं। इस समस्या का एक संभव समाधान यह है कि एक तरफ तो बैंकों और दूसरी तरफ NBFC, एमएफआई के प्रयासों में बदलाव किया जाए, क्योंकि स्थानीय हालात, कारोबार की व्यवहार्यता, लोगों की ऋणपात्रता, उनकी चुकौती क्षमता आदि के बारे में बेहतर जानकारी NBFC, MFJ के पास है। फिलहाल हम रिज़र्व बैंक में बैंकों और NBFC/MFI द्वारा जोखिम सहभागिता करते हुए ऋणों के सह-प्रवर्तन हेतु विधान पर चर्चा चल रही है, जिसमें कम लागत वाले क्रेडिट के रूप में उद्यमियों को लाभ देते हुए इन दोनों प्रतिष्ठानों की अनूठी ताकत का फायदा/लिया जाएगा।

ख) कारोबारी परिवेश में सहजता बढ़ाना

- (i) सिडबी अपने स्टैन्ड-अप मित्र के आईटी विन्यास का लाभ लेते हुए उद्यमी मित्र पोर्टल स्थापित किया है, जिसका लक्ष्य है एमएसएमई की वित्तीय और गैर-वित्तीय सेवा-आवश्यकताओं तक अभिगम सहज करने की बात को मन में बिठाया जाए। यह पोर्टल एक

आभासी बाजार के तौर पर प्रयास करेगा कि न केवल क्रेडिट वितरण हेतु बल्कि हाथ-थमाकर समर्थन करके, आवेदनों की ट्रैकिंग करके और हिस्सेदारों (यथा बैंको, सेवा प्रदाताओं, आवेदकों) के साथ बहुविध चर्चा करते हुए “ आदि से अंत “ तक समाधान प्रदान किया जाए। मैं समझता हूँ कि अभी इस पोर्टल पर उतने नियमित ग्राहक नहीं आ रहे हैं जितनी अपेक्षा थी। इसलिए बैंकों से तथा साथ ही साथ उद्योग संघटनों से अनुरोध है कि उधारकर्ताओं इस सुविधा की जानकारी फैलायें।

(ii) चल आस्तियों की रजिस्ट्री

भूमि अथवा भवन जैसी स्थायी आस्तियों के विपरीत चल-आस्तियों का हिस्सा निजी फर्मों के पूँजी भंडार में काफी रहता है और सूक्ष्म, लघु और मध्यम आकार के उद्यमों के मामले में खास तौर पर बहुत बड़ा हिस्सा रहता है। इसलिए चल आस्तियाँ ही जमानत का प्रमुख प्रकार होती हैं जिन्हें कोई फर्म बैंक से वित्त प्राप्त करने के लिए गिरवी रख सकती है। भारत सरकार और रिज़र्व बैंक के साथ सक्रिय समन्वय करते हुए सरसाई ने चल परिस्पतियों की रजिस्ट्री स्थापित की है, जब यह रजिस्ट्री पूरी तरह से तैयार हो जाएगी तो इस क्षेत्र को उधार देने में कई गुना प्रभाव डालेगी। मैं सभी हिस्सेदारों से फिर अनुरोध करूँगा कि इस प्लेटफार्म का भरपूर उपयोग करें।

(iii) क्रेडिट परामर्शदाता

अधिकांश एमएसएमई ऐसे उद्यम हैं जिनका क्रेडिट इतिहास कमजोर है और वित्तीय विवरणी बनाने की दक्षता भी अपर्याप्त है। इस कमजोरी को दूर करने के लिए रिज़र्व बैंक ने ऐसी स्कीम लागू करने के प्रयास किए हैं कि

एमएसएमई उद्यमियों को प्रमाणित क्रेडिट परामर्शदाता की सेवाओं का सेट मुहैया कराया जाए। सूक्ष्म और लघु उद्यमियों के लिए ये परामर्शदाता सुविधा प्रदाता सक्षमकर्ता के रूप में कार्य करेंगे, ताकि वे अधिक सहजता और सुगमता से औपचारिक वित्तीय प्रणाली तक आसानी से पहुंच सकें। इस प्रयोजन से सिडबी की मदद ली गई है और मुझे यह बताते हुए खुशी है कि इस बारे में परिचालनगत दिशानिर्देशों को अंतिम रूप दिया जा चुका है और आने वाले दिनों में यह स्कीम सामने आने को तैयार होगी।

(iv) क्षमता निर्माण

जैसा कि मैं पहले बता चुका हूँ, बैंकों की क्षमता का निर्माण बहुत अहम है क्योंकि इससे उन्हें अपेक्षित दक्षता-समूह के साथ-साथ ग्राहकों की जरूरतों की समझ हासिल होती है। इस क्षेत्र में अंतराल को महसूस करते हुए रिज़र्व बैंक ने कृषि बैंकिंग महाविद्यालय, पुणे के साथ समन्वय करते हुए एमएसएमई क्षेत्र के वित्तपोषण हेतु बैंकर्स में क्षमता निर्माण के लिए राष्ट्रीय मिशन (नैम्सकैब) की शुरुआत अगस्त 2015 में की। इस मिशन में वाणिज्य बैंकों के एमएसएमई प्रभाग के प्रभारियों, वाणिज्य बैंक की प्रशिक्षण संस्थापनाओं में प्रशिक्षकों के प्रशिक्षण और एमएसएमई हेतु विशिष्ट शाखाओं के प्रभारियों के प्रशिक्षण हेतु संरचनाबद्ध प्रशिक्षण प्रयास निहित हैं। आपको यह बताते हुए मुझे खुशी है कि मार्च 2017 के अंत तक इस कार्यक्रम के तहत 5605 बैंकरों को प्रशिक्षित किया जा चुका था। फिलहाल हम बैंकरों के परिचालनगत और व्यवहारगत पथ पर नैमकैब्स के प्रयासों के प्रभाव का आकलन कर रहे हैं।

ग) एमएसएमई क्षेत्र में दबाव का समाधान दिवाला कानून

जैसा कि मैंने पहले भी बताया है भारत सरकार द्वारा अनुमोदित विधान के आधार पर रिज़र्व बैंक ने “एमएसएमई के पुनरुत्थान और पुनर्वासन” हेतु दिशानिर्देश मार्च 2016 में जारी किए हैं। भारत सरकार ने इसके बाद दबाव ग्रस्त आस्तियों के निपटारे में शीघ्रता लाने और कारोबार की ऋण-शोधन प्रक्रिया को सहज बनाने के लिए दिवाला और ऋण-शोधन अक्षमता संहिता 2016 का भी अनुमोदन कर दिया है। इस संहिता में फास्ट ट्रैक ऋण-शोधन अक्षमता निपटान प्रक्रिया का भी प्रावधान है जो स्टार्ट-अप और एमएसएमई के लिए सक्षमकारी होगा ताकि वे निपटान प्रक्रिया को 90 दिन के भीतर (उचित मामलों में इसे 45 दिन आगे बढ़ाया जा सकेगा) पूरा किया जाए।

निष्कर्ष

10. अंत में एमएसएमई और बैंकों के लिए इन संदेशों के साथ अपनी बात समाप्त करना चाहूँगा कि

- एमएसएमई को असंबद्ध कार्य-परिवर्तन या शीघ्र विस्तार के लालच में बिल्कुल भी नहीं पड़ना चाहिए। बल्कि उन्हें पूँजी बचाते हुए अपने तुलनपत्र को मजबूत बनाने पर ध्यान देना चाहिए।
- फर्मों के लिए जरूरी है उनका उद्यम जिन समस्याओं का सामना कर रहा है, उसके बारे में अपने बैंकरों को साफ-साफ बताएँ। बैंकों को चाहिए कि वे फर्म के सामने आ रही समस्याओं के बारे में व्यावहारिक और संवेदनशील रहें और हर संभव सहायता देने को तैयार रहें। ध्यान रहे कि बैंकरों और कर्जदारों के बीच सहजीवी सम्बन्ध होता है और दोनों में से कोई भी अलग रहते हुए समृद्ध नहीं हो सकता।

- अधिकांश एमएसएमई व्यक्तिगत रूप से संचालित उद्यम होते हैं, जिनके पास उत्तराधिकारी की योजना नहीं होती। उद्यमी प्रतिष्ठान बने रहने के प्रयोजन से यह जरूरी है कि लघु से लेकर मध्यम आकार तक की फर्म अपना उत्तराधिकारी निर्धारित करके भावी योजना तैयार करें।

11. और अंत में यह कि देश में रोजगार और आर्थिक संवृद्धि के प्राइम मूवर के रूप में एमएसएमई के रणनीतिगत महत्व पर अधिक जोर देना लाजिमी है। एमएसएमई के लिए कारोबार हितैषी परिवेश तैयार करने में प्रोद्योगिकी और नई प्रथाओं द्वारा अहम भूमिका निभाई जाती रहेगी। सभी हिस्सेदार-

चाहे वे बैंक हों, एमएसएमई फर्म हों या फिर नीति निर्माता सभी को अपने-अपने कार्य क्षेत्र में प्रयास अवश्य करने होंगे ताकि एमएसएमई क्षेत्र द्वारा प्रदत्त अवसरों को लपका जा सके। बैंकों और कर्जदारों के बीच स्वस्थ और आपस में लाभकारी संबंध के लिए दोनों पक्षों के लिए एक-दूसरे के दृष्टिकोण को समझाना और सराहना अनिवार्य होगा। अंतिम रेखा यही है कि दोनों पक्षों के बीच विद्यमान सूचना असंतुलन को दूर किए जाए और इसे संभव बनाने के लिए एसोचैम जैसे उद्योग संगठनों को जी जान लगानी होगी। मैं एक बार फिर एसोचैम के प्रति आभार व्यक्त करता हूँ कि उन्होंने मुझे विचार व्यक्त करने हेतु बुलाया। मेरी इस शीर्ष बैठक की सफलता हेतु शुभकामनाएँ ।