





गरीबांसाठी गुंतवणीच्या संधी उपलब्ध करणे

सुंदर बुरा व देविका महादेवन

सारांश - मुंबईतल्या अनेक गरीब झोपडपट्टी तसेच पदपथवासियांना पैशांची गुंतवणूक करण्याची संधी उपलब्ध करून देणारी योजना 'छोट्या गुंतवणूकदारांचा निधी' (स्मॉल इन्व्हेस्टर फंड) हे सामाजिक संस्थांनी एकत्र येऊन केलेल्या प्रचंड परिश्रमाचे फलित होते. युनिट ट्रस्ट ऑफ इंडियाच्या सहकार्याने सुरु केलेली ही योजना पांच वर्षांच्या यशस्वी वाढीनंतर दुर्दैवाने अनेक कारणामुळे बंद करणे भाग पडले. अशा योजनांचे योग्य त्या दुरुस्त्यासह पुनरुज्जीवन होणे आवश्यक आहे. कारण या योजना गरीबांच्या गरजा भागवतात.

शहरांची वाढ द्रुतगतीने होत आहे. 2020 मध्ये भारताची निम्मी लोकसंख्या शहरात राहणारी असेल. पण त्याचबरोबर या शहरांत राहणाऱ्या गरीबांचे प्रमाणही वाढत आहे. एका बाजूला, बाहेरून शहरात येणाऱ्या गरीब मजूर स्थलांतरितांमुळे शहराच्या वाढीस चालना मिळत आहे. (झोपडपट्टी व फुटपाथवासी) तर दुसरीकडे त्यांच्या राहत्या घरांसाठी तरतूद करणारी कोणतीही योजना नाही. तथापि हे गरीब लोक मिळेल त्या मोकळ्या जागांवर घरे उभारतात, पण शहर (नगरपालिका)

ही बेकायदेशीर अतिक्रमणें समजून त्यांना उखडून टाकतात. त्यामुळे हे घर्षण-युद्ध कायम चालू असते. या गरीब लोकांचा आर्थिक सहभाग जरी शहराला हवा असला तरी त्यांना शहराचे कायदेशीर (लेजिटीमेट) नागरिक म्हणून ओळखण्यास ते नाकबूल असतात, जरी त्यांचा विकास योजनेतील सहभाग अध्याहृत असला तरीही. यामुळे झोपडपट्टीची पुंजके पुंजके पध्दतीची वाढ होते. एकट्या मुंबईत 60 टक्के लोक झोपडपट्टीत राहतात व यातले बहुतेक लोक त्याच वस्तीत काही दशकें रहात आहेत. झोपडपट्टीतले जीवन पूर्णपणे अनौपचारिक असते. बहुतेक झोपडपट्ट्या या महानगरपालिकेच्या व्यवस्थापनाच्या क्षेत्राबाहेर असल्याने जमीन मिळवण्याबाबत, पाणी पुरवठा, सांडपाणी निचरा, आरोग्य, सुरक्षितता, पैसा वगैरे बाबतीत अनौपचारिक पध्दतीचा वापर केला जातो. त्यामुळे दलाल, सावकार, भ्रष्ट अधिकारी, राजकारणी व पोलीस यांच्याकडून इथले रहिवाशी, पैसे उकळणे, त्रास यास बळी पडतात. व हे सर्वजण त्यांच्या त्यांच्या सेवांसाठी भरपूर पैसे आकारतात. उदा. बरेच झोपडवासी वीज व पाणी यासाठी शहरातल्या

मध्यमवर्गीयांपेक्षा जास्त पैसे देत असतात. तथापि शहरातील इतर लोकांकडून ह्या गरीबांना फुकटे व अतिक्रमण करणारे - म्हणून हिणवले जाते. हे झोपडवासी कोठलाही कर भरत नाहीत. व आमच्या सामुदायिक साधनांवरचे मोठे ओझे बनून राहतात अशी टीका केली जाते.

शहर-नियोजनकार, मध्यमवर्गीय रहिवासी व आर्थिक संस्था या मुख्यतः, शहराचा कारभार कसा चालतो, त्याची व्यवस्था कशी ठेवावी, व सर्व कसे एकत्र चालवावे याचे नियंत्रण करतात. या औपचारिक शहरापासून सर्वथा बाजूला टाकलेले झोपडवस्तीचे (शहरी व्यवस्थेशी तुलना करता) एक सामाजिक व राजकीय बहिष्कृततेचे अत्यंत विषण्ण करणारे चित्र उभे राहते.

कोणताही मध्यमवर्गीय भारतीय त्याला व तिला हवे तेव्हां मुंबईत येऊन राहू शकतो. पण गरीबाच्या बाबतीत मात्र जो या शहराचा नागरिक आहे किंवा नाही हे ठरवण्याचा निकष वेगळा आहे. तो झोपडपट्टीमध्ये - राजकारण्यांनी ठरवलेल्या विशिष्ट अखेरच्या तारखेच्या आधीपासून रहात आहे हे सिद्ध करण्यावर त्याचे शहराचे नागरिकत्व अवलंबून आहे. शहरातून गरीबांना हाकलून लावण्याच्या मोहिमेचे एक धक्कादायक उदाहरण म्हणजे अलिकडचे मोठ्या प्रमाणावर झोपड्या तोडण्याचे सत्र. जानेवारी 1, 1995 नंतर - (एक दशकापूर्वी शहरात आलेले झोपडवासी) हे बेकायदेशीर ठरवले गेले व त्यांच्या झोपड्या पाडायला योग्य ठरल्या. सुमारे 60,000 लोक बेघर झाले. अशाच दुसऱ्या एका तीव्र शत्रुत्वाचे उदाहरण : मुंबईच्या अनेक मध्यमवर्गीय नागरिकांनी हायकोर्टात दाखल केलेली जनहित याचिका (पीआयएल). या मंडळींनी असे सांगितले की हे झोपडवासी बेकायदेशीरपणे या जागांवर रहात असून त्यांना बेकायदेशीर रहिवासी म्हणून जाहीर करावे व त्यांचा मताधिकार काढून घ्यावा. वास्तविक मताधिकार हा भारतीय नागरिकाचा मूलभूत लोकशाही अधिकार आहे.

सामाजिक वा राजकीय बहिष्कृततेबरोबरच आर्थिक नागरिकत्वाचा वापर करण्याची असमर्थता पण असतेच. शहरी

गरीबांकडे जमीनीचा उतारा, किंवा राहण्याच्या जागेचा औपचारिक पुरावा नसल्यामुळे त्यांचा खाजगी वा राष्ट्रीयकृत बाँकांशी व्यवहार अगदी मर्यादित असतो. त्यामुळे ते त्यांच्याकडील पैसा सुरक्षित ठेवून योग्य तऱ्हेने गुंतवण्यास असमर्थ ठरतात. अशा तऱ्हेने आपले घर अजून चांगले बनवण्याची इच्छा पण काजळून जाते. त्याच्या परिणाम स्वरूप आर्थिक घोटाले व स्वार्थाकरता उपयोग करून घेणे या गोष्टी भरपूर प्रमाणात चालतात. कारण गरीबांना अव्वाच्यासव्वा व्याज दराने कर्ज घ्यावे लागते, जे ते स्थानिक सावकारांकडून घेतात व त्यांना भरपूर उत्पन्न मिळवून देण्याचे आमिष दाखवून दलाल सहज फसवतात.

गरीबांच्या सामाजिक, राजकीय व आर्थिक वर सांगितलेला वेगळेपणा असूनही अशी काही उदाहरणे आहेत. त्यामध्ये एका बाजूला गरीब व त्यांच्या संस्था व दुसरीकडे आर्थिक संस्था यांच्यामध्ये यशस्वी भागीदारी अस्तित्वात आहे. (अर्थात हे सर्व सूक्ष्म अर्थकारणाच्या साहित्याबाहेर, ज्यामध्ये ग्रामीण गरीबांचा अंतर्भाव आहे.) या आर्थिक दरीवर पूल उभारण्यासाठी लागणारी यंत्रणा दाखवण्यात पुढाकार घेण्याची नितांत गरज आहे. अशी यंत्रणा जी गरीबांकडे विश्वसनीय आर्थिक नागरिक म्हणून पाहिल की ज्यांच्याकडे देण्यासाठी मालमत्ता असेल. तसेच ती अशा व्यावहारिक धोरणांकडे निर्देश करेल, की जेणेकरून बाजारपेठेच्या आतापर्यंत अस्पर्श राहिलेल्या महत्त्वाच्या संधीकडे सर्व वळवता येईल. शिवाय हे कसे खरोखरीच करता येईल हे दर्शविणारी कांही प्रत्यक्ष उदाहरणे पाहणे महत्त्वाचे ठरेल.

महत्त्वाच्या (केस - स्टडी) घडलेल्या उदाहरणांचा अभ्यास

हा अभ्यास विशेष महत्त्वाचा आहे, एवढ्यासाठीच, की यात गरीब झोपडीधारक व मध्यमवर्गीय कार्यकर्ते व आर्थिक संस्था यांच्या यशस्वीरीतीने बरोबरीने काम करण्याचा वृत्तांत नमूद केलेला आहे. (सर्वसाधारणपणे ही भागीदारी होणे अशक्य). या निबंधांत शहरी गरीबांसाठी मुद्दाम तयार केलेल्या

पहिल्या म्युच्युअल फंडाची (एसआयएफ) स्मॉल इन्व्हेस्टर्स फंडची माहिती दिली आहे. (छोट्या गुंतवणूकदारांचा फंड) हा फंड युनिट ट्रस्ट ऑफ इंडिया (युटीआय), सोसायटी फॉर प्रमोशन ऑफ एरिया रिसोर्स सेंटर्स (एसपीएआरसी - स्पार्क) ही एनजीओ, व झोपडी व पदपथवासियांची एक संस्था यांनी मिळून सुरु केला. ही अतिशय यशस्वी योजना पांच वर्षांपर्यंत चालली.

हा अभ्यास विशेष करून त्या एनजीओसाठी उपयुक्त आहे. ज्यांना अशाच तऱ्हेच्या उपक्रमांचा शोध घेण्यात रस आहे व तसेच आर्थिक संस्थांसाठी पण उपयुक्त आहे, ज्यांना आपला ग्राहकवर्ग विस्तारण्यात रस आहे. हा निबंध गरीबांसंबंधी काही सामाजिक, संस्थाविषयक व नियामक गोष्टींकडे निर्देश करतो की ज्यामुळे त्यांचा भांडवली बाजारातील प्रवेश थांबवला जात होता. त्याचप्रमाणे त्या नीतीनियमाची पुनर्तपासणी व पुनर्रचना करण्यासंबंधी जोरदार शिफारस करतो. तो दोन गोष्टींची शिफारस करतो. एक की अशीच एक योजना पुनः उभी करावी व दोन - आर्थिक संस्थांनी नेहमीच्या आर्थिक क्षेत्रांत गरीबांचा मोठ्या प्रमाणावर सहभाग कसा होईल यासाठी समाधानकारक उत्तर शोधून पुढच्यासाठी उदाहरण घालून द्यावे व त्यांत गुंतवणूक करावी. हे होण्यासाठी त्यांच्या मानसिकतेत असा बदल होण्याची आवश्यकता आहे की गरीबांची ओळख विश्वसनीय आर्थिक, नागरिक म्हणून होण्याची गरज आहे. एवढेच नव्हे ते स्वतः एक कायदेशीर बाजारपेठ आहेत व त्यांच्याकडे देण्यासाठीची साधने आहेत व भारतीय अर्थव्यवस्थेच्या एकूण प्रगतीतून फायदा करून घ्यायची पण तयारी आहे.

फंडाची निर्मिती

युति - स्पार्क, नॅशनल स्लम डेवेलर्स फेडरेशन (एनएसडीएफ) व महिला मिलन यांची युति गेली दोन दशके शहरी गरीबीविषयक अनेक बाबींवर काम करत आहे. स्पार्क ही एनजीओ झोपडी व पदपथ निवासीसाठी काम करणाऱ्या दोन संस्थांच्या चळवळीना कारभार विषयक व आर्थिक पाठबळ

पुरवीत होती. या दोन संस्था म्हणजे एनएसडीएफ व महिला मिलन. त्या घर व इतर अनुषंगिक गोष्टींची (रस्ते, पाणी वगैरे) जुळवाजुळव करत. एनएसडीएफ गरीब समाजास एकत्र बांधून त्यांची संघटना करते, स्थानिक नेतृत्व बांधते, व गरीबांना परवडेल अशा तऱ्हेची घरबांधणी व अनुषंगिक सेवा हाती घेते. महिला मिलन हे गरीब स्त्रियांच्या एकत्रीकरणाचे जाळे असून ते झोपडी व पदपथावरील स्त्रियांचे बचत व पतविषयक कामांचे व्यवस्थापन करून स्त्रियांना स्थानिक नेतृत्व निर्माण करण्यास प्रोत्साहन देते. सध्या ही युती भारतातील 70 हून अधिक शहरांमध्ये कार्यरत आहे. त्याचप्रमाणे 15 आशियन व आफ्रिकन देशांतील अशाच प्रकारच्या एनजीओबरोबर व सामाजिक संस्थांबरोबर काम करते. यांना आंतरराष्ट्रीय झोपडवासीयांची संस्था असे म्हणतात.

सहकार्याच्या शोधात

1986 मध्ये जेव्हा स्पार्क व एमएम गरीबांना बचत करण्यास प्रोत्साहन देऊ लागल्या, तेव्हा त्यांना असे जाणवले की त्यांच्या बहुसंख्य सभासदांकडे त्यांचे पैसे ठेवण्यासाठी सुरक्षित जागाच नव्हती. निरक्षर गरीब स्त्रियांसाठी बँकेत खाते उघडणे हीच घाबरवून टाकणारी प्रक्रिया होती. त्यांत भरावे लागणारे वेगवेगळे फॉर्मस् व त्यांची नोंद ठेवणे वगैरे त्यांच्या सभासदांचे अकौंटस् उघडण्यासाठी स्पार्कचे प्रतिनिधी बँक ऑफ बरोडाच्या अधिकाऱ्यांना भेटले तेव्हा त्यांना असे वाटले की बँक हे करण्यास अनुत्सुक आहे कारण छोट्या रक्कमा बँकेत भरणे व काढणे यासाठीचा व्यवहारांवर खर्च खूप जास्त आहे. शेवटी खूप वाटाघाटी कराव्या लागल्या व स्पार्कच्या खूप प्रयत्नानंतर बँकेने एमएम अकाऊंट उघडण्यास परवानगी दिली. जमवलेली बचत ठेवणे व लागणारी रक्कम काढणे या गोष्टी आठवड्यातून एकदाच करायच्या या अटीवर. काही वर्षांतच एमएम अकौंट उघडणे हे फेडरेशनचे नित्याचेच काम होऊन बसले. आणि एमएमच्या शिफारशीवरून बँक ऑफ बरोडाने गरीबांसाठी त्यांच्या नावाने कित्येक हजार खाती उघडली.

1990 च्या मध्यावर समाजाचा पुष्कळ पैसा एमएम बँक बचत खात्यावर जमा झाला होता, व त्यावर वार्षिक जेमतेम 3 ते 4 टक्के व्याज सुटत होते. तेंव्हा युतीने असा विचार केला की या गरीब समाजास मध्यमवर्गीय मंडळी करतात तशा याहून चांगल्या योजनामध्ये पैसे गुंतवण्यास मदत केली पाहिजे. त्याचबरोबर युतीला अशी योजना देशातील इतर एनजीओ व समाजास सहजपणे अंमलात आणता येईल व त्याची पुनः प्रतिकृती करता येईल काय याच्या शक्यतेची चाचपणी करावयाची होती. जरी ही योजना स्पार्क व तिच्या स्वायत्त तत्वावर एकत्र झालेल्या संस्थांनी सुरु केली होती तरीही.

युतीने जेंव्हा या गोष्टीची चर्चा वेगवेगळ्या म्युच्युअल फंडांशी सुरु केली तेंव्हा त्यांच्यापैकी बऱ्याच जणांची या गुंतवणुकीस मदत करण्याची तयारी होती, पण त्यांना फक्त स्पार्कशीच संबंध हवा होता; व शहरी गरीबांच्या क्षेत्रांशी नको होता. त्याची दोन महत्वाची कारणे होती. पहिले म्हणजे बँक ऑफ बरोडाच्या लोकांप्रमाणे त्यांना गरीब लोकांच्या मोठ्या संख्येशी संबंध नको होता. कारण ते वारंवार छोट्या छोट्या रकमा बँकेत ठेवणार व काढणार, त्यामुळे त्यासाठीचा अनेक छोट्या खातेदारांसाठीचा कागदपत्र व्यवहाराचा खर्च वाढतो, विशेषतः अशा व्यक्ती ज्यांच्याकडे बँक अकौंटच नाही. दुसरे कारण म्हणजे सध्या अस्तित्वात असलेल्या म्युच्युअल फंड योजना या छोट्या गुंतवणूकदारांच्या विशेष गरजा भागवण्यास समर्थ नव्हत्या. म्हणजे त्वरित पैसे मिळणे व किमान जोखीम. त्याऐवजी या गुंतवणुकींना सुरवातीची मोठी गुंतवणूक किंवा काही ठराविक काळापर्यंत पैसा गुंतून राहणे किंवा मोठी पुनर्गुंतवणूक व सौम्य जोखीम हवी होती. मुळातच कमी उत्पन्न असलेल्या ग्राहकांसाठी कसलीच सवलत द्यायला तयार नसल्यामुळे म्युच्युअल फंडांनी स्पार्कला स्पार्कच्या नावाने एकदम रक्कम गुंतवण्यास सांगितले. तथापि युती त्यांच्या ध्येयाशी तडजोड न करण्याबद्दल ठाम होती. त्यांचे ध्येय अशी परिस्थिती निर्माण करायची की बँकांनी शहरी गरीब लोकांशी व्यवहार करण्यास शिकावे व मौल्यवान ग्राहक व बाजारपेठ म्हणून

त्यांच्याकडे पहावे. शेवटी फलस्वरूप यापैकी कोणतीही बोलणी सफल झाली नाहीत. कारण प्रत्येक झोपडीवाला व पदपथनिवासी याला त्याच्या स्वतःच्या नावावर गुंतवणूक करता आली पाहिजे हे स्पार्कचे म्हणणे होते.

युनिट ट्रस्ट बरोबर भागीदारी

त्यानंतर स्पार्क युनिट ट्रस्ट ऑफ इंडियाकडे गेले. युटीआयची स्थापना 1964 मध्ये पार्लमेंटच्या कायदानुसार ट्रस्ट म्हणून झाली होती. व 2003 पर्यंत तो देशातील सर्वात मोठा म्युच्युअल फंड झालेला होता. त्यानंतर त्याचे दोन संस्थात विभाजन झाले. त्यापैकी एक संस्था युटीआय म्युच्युअल फंड. या संस्थेस युटीआयच्या सर्व म्युच्युअल फंडाचा वारसा मिळाला.

1997 च्या अखेरीस जेंव्हा स्पार्कने युटीआयला भेटण्यास सुरुवात केली तेंव्हा हे स्पष्ट झाले की याला एकच उपाय आहे तो म्हणजे युटीआयने झोपडीवासीयांच्या गरजा पुऱ्या करण्याच्या उद्देशाने एका नवीन फंडाची योजना तयार करणे. त्याचवेळी या कामासाठी कागदपत्रे, लिखापट्टी यांचेसाठी लागणारा जास्त खर्च ही बँकांसाठी अतिशय काळजीची बाब होऊन बसली होती. त्यामुळे या प्रश्नाची सोडवणूक करणारा पर्याय शोधून काढणे आवश्यक होते. हा पर्याय असा असला पाहिजे की त्यामुळे या मुद्याचा समाधानकारक तोडगा निघाला पाहिजे व त्याचबरोबर सेक्युरिटीज अँड एक्स्चेंज बोर्ड ऑफ इंडिया (सेबी) (2) च्या अत्यंत नियमित अशा औपचारिक आवश्यकतांची पण पूर्तता व्हायला हवी.

युटीआयचे एक्झिक्युटिव्ह ट्रस्टी श्री. पी. जे. नायक यांनी ताबडतोब बांधिलकी मानणाऱ्या बँकर्सची व अॅसेट मॅनेजर्सची एक छोटीशी टीम बनवली व कागदपत्रे वगैरे सारखा खर्च कमीत कमी करणे व सुरक्षित परतावा शक्य तेवढा वाढवणे यासाठी योग्य धोरण शोधून काढणे हे काम त्या टीमकडे सोपवले. या टीमला हे ठाऊक होते जर युटीआयने हजारो व्यक्तिगत अकौंटस्ठेवायचे असतील व त्यांचेशी प्रत्यक्ष संबंध ठेवायचा असेल तर त्यांचे बोर्ड ही योजना सरळ नामंजूर करेल कारण ते फार खर्चाचे ठरेल. या टीमने काढलेले या

प्रश्नावर शोधलेले उत्तर साधे पण हुशारीचे होते. या कागदपत्रांच्या व्यवहारांचा खर्च कमी करण्याचा म्युच्युअल फंडानी शोधलेला मार्ग होता व्यक्तींकडून त्यांच्या गुंतवणुकीचे पैसे गोळा करण्यासाठी एजंटस्ची नेमणूक करणे व तो चांगल्या तऱ्हेने प्रस्थापित झालेला होता. व हे एजंटस् त्या व्यक्ती व म्युच्युअल फंड यांमधील मध्यस्थ किंवा दुवा म्हणून काम पाहतील. खरं तर म्युच्युअल फंडस् एजंटस्ना हे करण्यासाठी उत्तेजन देण्यासाठी म्हणून कांही कमिशन देते कारण त्यामुळे त्यांचा फंड चालवण्यासाठी लागणारा खर्च कमी होतो. तेंव्हा प्रश्न असा होता की मग स्पार्क ही एनजीओ च एजंट म्हणून का असू नये?

वादाचा पुढचा मुद्दा असा होता की हा फंड 'ओपन एंडेड' असावा की 'क्लोज एंडेड' असावा. क्लोज एंडेड फंडमध्ये पैसे ठराविक काळापर्यंत गुंतून राहणार होते (काढता येणार नव्हते), पण त्यावर जास्त दराने उत्पन्न मिळू शकते. शेवटी फंड ओपन एंडेड करायचे ठरले. कारण अतिशय गरीब लोकांना त्यांचे पैसे हवे तेंव्हा काढता येऊ शकत होते. अशा तऱ्हेने 'छोट्या गुंतवणूकदारांचा फंड' (एसआयएफ) उदयास आला. या फंडाच्या जाहीरनाम्यात सांगितल्याप्रमाणे या योजनेचे उद्दीष्ट असे होते - 'गुंतवणूक योग्य थोडे अतिरिक्त पैसे असणाऱ्या - गुंतवणुकीतील जास्त जोखीम न पत्करता भांडवल तयार करणाऱ्या लोकांसाठी' ही योजना होती. या नुसार ही योजना डेट (डेब्ट) पोर्टफोलिओमध्ये (खूप सुरक्षितता सांभाळून) गुंतवणूक करून जास्तीत जास्त परतावा मिळवण्याच्या उद्देशाने आखली होती. (3) म्हणून म्युच्युअल फंड केवळ अत्यंत विश्वासाई अशा एएए सुरक्षिततेच्या कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करी. या जाहीरनाम्यात असेही म्हटले आहे की, 'ही योजना समाजातील गरीब वर्गासाठी आहे.' जो वर्ग बहुतेक आर्थिक संस्थांकडून सर्वसाधारणपणे दुर्लक्षिला जातो. या आर्थिक संस्था छोट्या गुंतवणूकीतून (4) भांडवल निर्मिती करतात. त्यामुळे सुरवातीची गुंतवणूक 1000 रु. व त्याहून जास्त इतकी कमी ठेवली गेली व त्या पुढच्या आणखी

गुंतवणुकी रु.500 वा त्यावर अशा ठेवल्या गेल्या. युनिटची किंमत रु.10 होती. ज्यांच्याकडे बँकेचे खाते नाही असे लोक सुध्दा यांत भाग घेऊ शकत व त्यांची गुंतवणूक त्यांचे नावाने होत होती; जोवर ज्यांच्याकडे अकौंट नाही त्यांचा दुसरा सहधारक स्पार्क होता. ज्यांच्याकडे बँक अकौंट आहे त्यांना युनिटसचा परतावा (रिडीम्पशन) त्यांचे नावे त्यांच्या अकौंटमध्ये मिळत असे. शिवाय जरी लोक आपले पैसे हवे तेंव्हा काढू शकत होते, तरी ही योजना भांडवल उभारण्यासाठी असल्यामुळे भागधारकांना कांही नफा वाटप होत नव्हते. पण नफा हा कॉर्पसमध्ये पुनः गुंतवला जाई, या व्यवहारासाठी लागणारा खर्च कमी व्हावा या उद्देशाने स्पार्कला एजंटचा दर्जा दिला होता. असा ठराव पारित केला होता की ज्या गुंतवणूकदारांना यु.टी.आय.ची युनिट्स घ्यावयाची आहेत त्यांनी धनादेश वा रोख रक्कम स्पार्कच्या बँक ऑफ बरोडाच्या खात्यांत भरावीत. त्यांच्याकडून युटीआयला चेक येत असे व त्याबरोबर प्रत्येकाचा व्यक्तिगत अकौंटसचा सर्व तपशील भरलेले पत्रकही मिळत असे. अशा तऱ्हेने या योजनेने गरीबांच्या सर्व गरजांची पूर्तता झाली. कमीत कमी जोखीम, जास्तीत जास्त उत्पन्न व कमालीची लवचिकता. शिवाय ज्यांच्याकडे बँक अकौंट नाहीत त्यांनाही त्यांच्या मनाप्रमाणे सहभागी होण्याची सुविधा. याचे सर्व श्रेय श्री. नायक व त्यानी बनवलेल्या युटीआयच्या टीमकडे जाते. कारण त्यांनी असा फंड निर्माण केला. युटीआयच्या पोर्टफोलिओचे दृष्टीने एसआयएफ हा छोटासा व्यवहार होता. घाटकोपरच्या एका शाखेला या फंडाच्या व्यवस्थापनासाठीचे काम देण्यात आले होते व तसेच युटीआयच्या मध्यवर्ती कार्यालयाकडे रक्कम पाठवण्यापूर्वी लागणारी कागदपत्रे बनवण्याचे ही.

ही योजना एप्रिल 1998 मध्ये सुरु झाली व सुरवातीची ऑफर 45 दिवसांची होती. त्यावेळी 315 गरीब कुटुंबांनी 15 हाऊसिंग सोसायटीज बनवल्या व त्यांनी 14.21 लक्ष रुपये गुंतवले. या सभासदांची संख्या 57 सोसायटीचामधील 1420 लोकापर्यंत वाढली व गुंतवणूक 60.8 लक्ष रुपयांपर्यंत गेली.

फंडाची वाढ

सेव्हिंग अकौंटच्या गुंतवणुकीवर जेमतेम 3 ते 4 टक्के व्याज मिळते. त्याच्याशी तुलना करता एसआयएफला वार्षिक चक्रवाढ व्याजाने 11.65 टक्के मिळत होते. यांत भाग घेतलेले बहुतेक गरीब लोक आयुष्यात प्रथम आर्थिक जगतांशी जोडले गेले. त्या जगताने त्यांना महत्वाचे ग्राहक मानले. त्यांच्याकडे युटीआयचा अकौंट होता ही फार अभिमानाची गोष्ट होती; व दुसरी गोष्ट म्हणजे त्यांनी ही अतिशय चांगली गुंतवणूक केली होती. फंड जेव्हा सुरु झाला तेव्हा युटीआय व स्पार्क या दोघांचीही अशी अपेक्षा होती की पहिल्या एक-दोन वर्षांत जेव्हा ही सिस्टीम बांधली जाईल, व सुधारली जाईल; तेव्हा ही इतरही एनजीओपर्यंत व समाजगटांपर्यंत विस्तारित होईल. परंतु दुर्दैवाने तसे कांही घडले नाही.

स्पार्कने असे आश्वासन दिले होते की थोड्याच वर्षांत ते एसआयएसमध्ये साधारण 1.5 कोटी रु. ची गुंतवणूक करू शकतील. ही योजना चालू ठेवण्यासाठी लागणारा व्यवस्थापन खर्च हा योजनेतून मिळणाऱ्या उत्पन्नातून भागत असल्याने गुंतवणुकीतील मूळ रक्कम वाढत जाणे महत्वाचे होते कारण मग हा खर्च उत्पन्नावर फारसा परिणाम करू शकणार नाही. पण दुर्दैवाने स्पार्क ही गुंतवणूक 60 लाखावर नेऊ शकले नाही. याची दोन कारणे होती. एक म्हणजे अनेक समाजानी आपल्या हाऊसिंग सोसायटीच्या बनवल्या होत्या, व एसआयएसमध्ये पैसे गुंतवले होते, ते रेल्वेच्या मार्गाजवळ रहात होते. 2000 साली कित्येक हजारांनी असलेली त्यांची घरे एकाएकी उध्वस्त करण्यात आली. व कित्येक महिने त्यांना उघड्यावर काढावे लागले. शिवाय या झोपडीवासियांना त्यांच्या पूर्वीच्या झोपड्यापासून दूर अंतरावर जेव्हा हलवण्यात आले. त्यामुळे त्यांचे अनेक खर्च, शाळा, प्रवास इत्यादीमध्ये वाढ झाली. जरी त्यांच्यापैकी बहुतेक कुटुंबांनी आपले पैसे काढून घेतले नाहीत तरी त्यांना नियमित गुंतवणूक करणे शक्य झाले नाही. मुंबई अर्बन ट्रान्स्पोर्ट प्रॉजेक्टमुळे बाधित कुटुंबांचे (सुमारे 60,000 वर अधिक लोक) पुनर्वसन कार्यात

गुंतल्यामुळे फेडरेशनला इतर गरीब कुटुंबांकडून गुंतवणूक मिळवणे शक्य झाले नाही. दुसरे कारण 'युएस 64' घोटाळ्यामुळे (5) अनेक लोकांनी आपला पैसा परत घेण्यास सुरुवात केली. तरी सुध्दा ही रक्कम परत घेण्याचे प्रमाण कमीत कमी ठेवण्यात स्पार्कला यश आले. त्यांनी व फेडरेशनने युएस 64 चा एसआयएफ तसा काही अर्थाअर्थी संबंध नाही हे लोकांना समजावून दिले. युटीआयचे प्रतिनिधी स्पार्क व फेडरेशनचे संयोजक यांना भेटले व त्यांना गुंतवणूक वाढवण्यास प्रोत्साहित केले. जरी फेडरेशनच्या प्रयत्नांने गुंतवणूक वाढली तरी ती दरमहा 2-3 लाख एवढीच होती. ही रक्कम दरमहा 8-10 लाख असावयास हवी होती. त्यामानाने कमीच होती.

या योजनेवर शेवटचा घाव फेब्रुवारी 2003 मध्ये बसला. त्यावेळी सेबीने आपल्या नियमात बदल केला. त्यांनी म्युच्युअल फंडांना त्यांच्या पोर्टफोलिओची पुनःतपासणी करण्यास, व जे फंड विशेष फायदेशीर नसतील ते बंद करण्यास भाग पाडले. शिवाय सेबीने इतर मध्यस्थाना (मूळ गुंतवणूकदाराखेरीज) गुंतवणूक करण्यास परवानगी नाकारली. याचाच अर्थ एसआयएफमध्ये स्पार्कला सहभागीदार म्हणून राहता येणार नव्हते. आतापर्यंत ज्यांच्याकडे बँक अकौंट नाहीत अशा झोपडी धारकांसाठी व पदपथनिवासी कुटुंबांसाठी स्पार्क हा सह खातेधारक (जॉईंट अकौंट होल्डर) म्हणून रहात असे. यामुळे एसआयएफच्या 1/5 सभासदांवर परिणाम झाला.

ऑगस्ट 2003 मध्ये युटीआयने वृत्तपत्रात एक नोटीस देऊन ज्या योजना रद्द करण्यात आल्या आहेत. त्यांची यादी दिली होती. एसआयएफही त्या रद्द योजनेपैकी एक होती. योजना जेव्हा बंद झाली त्यावेळी एसआयएफचे युनिट ज्याची किंमत योजना सुरु झाली, तेव्हा 10 रु. होती. ती वाढून त्याची एनएव्ही (नेट असेट व्हॅल्यू) 17.44 (6) रु होती. शेवटी ती इतकी कमी झाली की चालू ठेवणे शक्य नव्हते.

योजनेचे पृथक्करण

एसआयएफ हा झोपडपट्टीत व पदपथावर राहणाऱ्या लोकांसाठी एक अभिनव पध्दतीने निर्मिलेला एक विशेष फंड

होता. ही योजना तयार करण्यासाठी खूप मोठा प्रयत्न केला गेला होता, जेणेकरून या गरीबांच्या विशिष्ट गरजांची पूर्ती होऊ शकेल. विशेषतः अशा वेळी जेव्हा बहुतेक आर्थिक संस्था याबाबतीत कसलाच पुढाकार घेत नव्हत्या कारण त्यांना ही गुंतवणूक फायदेशीर वाटत नव्हती. अशा स्थितीत इतर सर्व म्युच्युअल फंडांना लागू असलेल्या जाचक धोरणविषयक नियमांचे पालन हा फंड करत होता. त्यामुळे ह्या सहकारी तत्वाने एक नाविन्यपूर्ण निर्मिती केली. जी सर्वांसाठी आव्हानात्मक व उत्तेजक होती. यातील परतावा उत्तम होता व शेवटी हा फंड युटीआयने चालवलेल्या म्युच्युअल फंडातील सर्वात यशस्वी असा फंड ठरला. ज्या झोपडीपट्टीवासियांनी त्यात भाग घेतला त्यांच्यासाठी एसआयएफमधला गुंतवणूक ही अत्यंत उत्तम गुंतवणूक ठरली कारण त्यांची गुंतवणूक सुरक्षित होती आणि त्यात अभूतपूर्व अशी भर पडली.

या अनुभवातून अनेक धडे शिकता येतात. एक म्हणजे कागदपत्र, लिखापट्टी वगैरेवरील खर्चाचा प्रश्न वेगळ्या पध्दतीने सोडवणे शक्य आहे. ते या अभ्यासावरून दाखवून दिले गेले आहे. यात एनजीओजना एजंटचा दर्जा प्रदान करून हा प्रश्न सोडवला गेला. ही यंत्रणा म्युच्युअल फंडस् व बँक्स या दोघांनाही उपयोगात आणणे शक्य आहे.

दुसरी गोष्ट सेबीच्या नियमाप्रमाणे सर्व गुंतवणूकदारांकडे बँक अकॉउंट पाहिजे. त्यामुळे बँकांनी एनजीओजना मध्यस्थ म्हणून काम करण्यास प्रवृत्त करणे महत्वाचे आहे. त्यामुळे ते गरीब लोकांना बँक अकॉउंट उघडण्यास मदत करतील. बँका व म्युच्युअल फंडाच्या नोकरशाहीच्या आवश्यकता खूप गुंतागुतीच्या व घाबरवून टाकणाऱ्या आहेत; उदा. निरनिराळे रकाने व फॉर्मस् भरणे, हप्ते भरण्यातील नियमितपणा, ओळखपत्रासाठी विविध दाखले आणणे. याचाच अर्थ ज्या ज्या गोष्टी नियमित ग्राहकांसाठी कराव्या लागतात, त्या झोपडी व पदपथवासियांच्या विरोधी जातात. दरिद्री, निरक्षर स्त्रीला या सर्व प्रक्रियेमधून जाऊन जर आपले भांडवल व मालमत्ता वाढवायची असेल व त्याचबरोबर घरदार व इतर

आवश्यकतांकडे लक्ष द्यायचे असेल तर तिला एखाद्या मध्यस्थाची गरज आहे. वास्तविक अशा तऱ्हेच्या मध्यस्थीस परवानगी देणारे रिझर्व बँकेचे नियम आहेत. रिझर्व बँकेचा नियम म्हणतो, 'कोणतीही बँक कोणाही व्यक्तीला कोणत्याही स्वरूपात दलाली देणार नाही; पण एखाद्या एजंटला ज्याची घोरोघर जाऊन ठेवी गोळा करण्यासाठी एखाद्या विशेष योजनेसाठी नेमणूक केली असेल तर त्याला कमिशन द्यायला हरकत नाही.'

तिसरी गोष्ट : या विशिष्ट केसमध्ये पुढे आलेली गोष्ट म्हणजे गरीब लोकांच्याकडेही देशाच्या एकूण प्रगतीसाठी योगदान देण्याची क्षमता आहे व ते स्वतः एक महत्वाची बाजारपेठ आहेत व त्याचा फायदा करून घेतला पाहिजे.

या विशिष्ट मध्यस्थीचे वैशिष्ट्य हे की दोन अत्यंत वेगवेगळी जगे जोडण्यासाठी पूल निर्माण करण्याचे काम कसे करता येईल यासाठी काही भरीव योजना यातून दृष्टोत्पत्तिस येते. 'ही योजना किती छोटी होती व ती अखेरीस यशस्वी झाली की नाही या गोष्टी महत्वाच्या नाहीत.' त्याचबरोबर युटीआय, स्पार्क व झोपडवासी स्वतः या तिन्ही स्तरांवर कशा तऱ्हेच्या संस्थापकीय, आर्थिक रचना व यंत्रणा ही योजना सुरळीतपणे चालण्यासाठी असायला हव्यात हेही यातून पुढे आले.

चौथी गोष्ट : एसआयएफ पध्दतीच्या योजना स्वावलंबी होण्यासाठी त्यांनी ठराविक उंची गाठणे आवश्यक आहे हेही स्पष्ट झाले. आधी सांगितल्याप्रमाणे शहरी झोपडवासियांची संख्या दशलक्षांच्या घरात आहे. त्यांची व्यक्तिगत आर्थिक कमाई फारशी नसली तरी एकत्र मिळून पाहिल्यास ती रक्कम लक्षणीय आहे. एसआयएफची जोखीम, उत्पन्न व परतावा या गोष्टी संस्थापकीय रचनेमध्ये अंतर्भूत होत्या. त्यामध्ये शहरी गरीबांना मोठ्या प्रमाणावर सहभागी होणे शक्य होते. तथापि वाढीमुळे उद्भवणाऱ्या प्रश्नांना एसआयएफ तोंड देत होते. त्यांना टाळण्यासाठी अधिक कमी उत्पन्नाच्या ग्राहकांचा

पाठपुरावा करणे महत्वाचे होते. त्याचा एक मार्ग म्हणजे अधिक एनजीओज ना सामील करून घ्यायचे, जे अधिक सामाजिक गटांना माहिती देतील व त्यांना यात सामील करून घेतील. अधिक छोटे गुंतवणूकदार योजनेत आणण्याची जबाबदारी म्युच्युअल फंड व यांत गुंतलेल्या संस्थांनी घ्यायला हवी.

अखेरीस आर्थिक संस्थांमध्ये तसेच एनजीओमध्येही बांधिलकी मानणाऱ्या लोकांचा गट तयार करणे आवश्यक आहे. हे गट अशा योजना निर्माण तर करतीलच, व त्या चालवतील सुद्धा.

निष्कर्ष

आधीच्या अनुभवांतून योग्य तो धडा घेऊन दुसरी एसआयएफ सदृश योजना तयार करणे हे अतिशय महत्वाचे आहे अशी या निबंधाची शिफारस आहे. त्यामुळे गरीबांत गरीब नागरिकांना भारताच्या बाजारपेठेत सहभागी होण्याची व त्यापासून स्वतःचा फायदा करून घेण्याची संधी मिळेल. आमची अशीही शिफारस आहे की आर्थिक संस्थांनी सुस्थापित व नामांकित अशा एनजीओजना मध्यस्थ म्हणून काम करण्यास सांगवे व त्यासाठी काही गुंतवणूक करावी. अशा तऱ्हेचा पुढाकार हा लोकशाही सहभागाच्या खऱ्या चैतन्याचे प्रतीक आहे. कारण त्यामुळे शहरी गरीबांचा आर्थिक बाजारपेठेतील प्रवेशाचा व त्यात सहभागी होण्याचा मार्ग सुकर करतो. अशी बाजारपेठ, ज्यापासून त्यांची परंपरेने फारकत केली आहे. अशा तऱ्हेच्या योजनेच्या निर्मितीमुळे गरीब लोक आपल्या निरोगी व वाढत्या अर्थव्यवस्थेचे उपभोक्ते होऊ शकतील. एवढेच नव्हे तर ते स्वतःपण महत्वाची बाजारपेठ आहेत; कारण अर्थव्यवस्थेच्या सर्वसाधारण विकासात योगदान करण्याची त्यांची क्षमता आहे. हे दोन्ही विशेष हक्क आजवर मध्यमवर्गीयांपुरते सीमित होते. लेखकद्वयांचा विश्वास आहे की या केसच्या अभ्यासातून विनविन (win-win) सहभाग उभा राहू शकेल, जो सर्वांसाठी लाभदायक ठरू शकेल. - आर्थिक संस्थांसाठी, गरीबांसाठी, व एकंदर अर्थव्यवस्थेसाठी.

टीपा :

- 1) युतीकडे असलेले समाजसंघटनेच्या शस्त्रांपैकी महत्वाचे एक शस्त्र म्हणजे रोजची बचत व पतव्यवस्था. इथे महिला मिलन ग्रुप्स सभासदांच्या घरी रोज जाऊन त्यांची बचत गोळा करत, स्वस्त पत-वाटप करत व रक्कम परत मिळेल याची खात्री देत. दुसरे महत्वाचे कार्य लोकांना घरांसाठी ताबडतोब बचत करायला प्रवृत्त करणे. ही खूप वेळखाऊ प्रक्रिया आहे जी दशकभर चालते. यातली कल्पना अशी की जेव्हा घर मिळण्याची शक्यता नक्की निर्माण होते तेव्हा ही बचत कर्जासाठी हप्ता म्हणून उपयोगी येते किंवा घरबांधणीसाठीची वर्गणी म्हणूनही.
- 2) सेबी ही भांडवल बाजार - (म्युच्युअल फंडासाहित) यांची नियंत्रक संस्था आहे.
- 3) यू.टी.आय्. स्मॉल इन्व्हेस्टर्स फंड - ऑफर डॉक्युमेंट एप्रिल 1998- पृ.1
- 4) यू.टी.आय्. स्मॉल इन्व्हेस्टर्स फंड - ऑफर डॉक्युमेंट एप्रिल 1998- पृ.2
- 5) यूटीआयची पहिली योजना युएस 64 ही अशी योजना होती. जिच्यात लक्षावधी मध्यमवर्गीयांनी आपली जीवनातली सर्व बचत गुंतवली होती. दुर्दैवाने जेव्हा या योजनेची किंमत घसरू लागली. तेव्हाच या फंडाचा पारदर्शीपणा कमी झाला व अखेरीस तो कोसळला व लक्षावधी लोकांचा पैसा बुडाला.
- 6) नेट असेट व्हॅल्यू (एनएव्ही) प्रत्येक युनिटची किंमत दर्शविते. ज्याने सुरवातीस युनिटस बाजारात आल्यावर 10 रु. स एक युनिट घेतले असेल. त्याचे दृष्टीने एनएव्ही म्हणजे त्या युनिटची आजची किंमत 17.44 रु. आहे. पूर्वी सांगितल्याप्रमाणे ही किंमत म्हणजे वार्षिक चक्रवाढ व्याजाचा दर 11.65% दरवर्षी असा होतो. तुलनेने बँकेचा व्याजदर 4% दर साल.

अनुवादक : एस. एन. निबंधे



