



MICROFINANCE INSTITUTIONS NETWORK

Consolidated Media Visibility Report for the Month of **August 2020**

Media Coverage Index

S. No.	Publication Name	Edition
Interview		
1.	Mint	Print[All Editions]
2.	Live Mint	Online
3.	The Hindu Business Line	Online
Standalone Stories		
1.	The Telegraph	Print[Kolkata]
2.	Money Control	Online
Industry Story		
1.	Business Standard	Print[All Editions]
2.	Business Standard Hindi	Print[All Editions]
3.	The Statesman	Print[All Editions]
4.	The Economic Times	Print[All Editions]
5.	Business Standard	Print[All Editions]
6.	Business standard	Online
7.	Business standard	Online
8.	The Economic Times	Online
9.	Mint	Online
10.	CNBC TV18	Online
11.	Financial Express	Online
12.	Outlook	Online
13.	Dev Discourse	Online
14.	The Telegraph	Online
15.	Business Standard	Online
Case Study: Sambandh Finserv: Uplifting the Life of Underprivileged Women		
1.	Amruta Dunia	Bhubaneswar
2.	Hiranchal	Bhubaneswar

3.	Kalinga Mail	Bhubaneswar
4.	Indian Era	Bhubaneswar
5.	Utkal Samaj	Bhubaneswar
6.	Krantidhara	Bhubaneswar
7.	Manthan	Bhubaneswar
8.	Dunia Khabar	Bhubaneswar
9.	Pramad	Bhubaneswar
10.	Samaya	Bhubaneswar
11.	Suryaparva	Bhubaneswar
Case Study: Muthoot Microfin: A Ray of Hope during the Pandemic		
1.	Punyanagari	Kolhapur
2.	Kumarkranti	Kolhapur
3.	Kratishinh	Kolhapur
4.	Kesari	Kolhapur
5.	Lokneta	Kolhapur
6.	Rashtrageet	Kolhapur
7.	Samaj	Kolhapur
8.	Sattyawadi	Kolhapur
9.	Vartashakti	Kolhapur
10.	Navsandesh	Kolhapur
11.	Mirror Kolhapur	Kolhapur
Case Study: Growing Opportunity Finance (India) Pvt Ltd: Transforming the Lives of Aspiring Individuals		
1.	Dina Karan	Salem, Tamil Nadu
2.	Maalai Murasu	Salem, Tamil Nadu
3.	Makkal Kural	Salem, Tamil Nadu
4.	Tamil Sudar	Salem, Tamil Nadu
5.	Namathu Murasu	Salem, Tamil Nadu
6.	Afternoon	Salem, Tamil Nadu
Case Study: Satya Microcapital: Helping Elderly Entrepreneurs to realize and achieve their Dreams		

1.	Pratah Kiran	Patna
2.	Dainik Aaj	Patna
3.	Nav Bihar Times	Patna
4.	Media Darshan Live	Patna
5.	Tarun Mitra	Patna
6.	The Morning India	Patna
7.	Rashtriya Sahara	Patna
8.	Roznama Rashtriya Sahara	Patna

Interview

Publication	Mint
Edition	All Editions
Date	17 th August, 2020
Page No.	08

08 MONDAY, 17 AUGUST 2020
BENGALURU

LONG STORY

mint

REPORTAGE | TALKING POINTS | IDEAS | INSIGHT | THE BOTTOM LINE

STORIES OF DISTRESS FROM SMALL BORROWERS

Across India, women borrowers are finding it tough to repay small loans. The next few months will be critical



A visit to a village in Karnataka will be an added burden for the banking financial companies and banks. The government has projected a 10% drop in gross non-performing assets (GNPA) from 2019 to March 2020 to 22% by March 2021.

Special to Mint
separatist@mint.com
NEW DELHI

Sanna Roy told us she has a new roof over her head. After the khatun supercyclone razed her home in South 24 Parganas district of West Bengal in May, all she could afford was a black tarpaulin sheet. Despite this, what's giving her sleepless nights is the repayment schedule of four micro-loans she took from banks and financial institutions. Over the past two years Roy had borrowed ₹200,000; this includes a fresh loan from Bandhan Bank last month, to help repay a previous one from the same bank.

Her business of selling sarees is a a standard thanks to covid-19 and local lockdowns for months now Roy's husband who worked as a porter in the state capital Kolkata had no work. For a household that barely earned ₹8,000 a month in good times, the return of a cyclone and a pandemic has led to a tipping point.

"I am now repaying (twice) instalments by selling the grains we grow on a small plot of land," Roy said. The micro-finance institutions (MFIs) made it simply clear to her that there would be no relief. We did not ask you for repayments for three months (April to June) but cannot wait any longer, she said. Her husband, Arun, is a daily wage labourer, but he is not working. She is a daily wage labourer, but she is not working. She is a daily wage labourer, but she is not working.

While Roy has started repaying at least one of her four loans, Kamini Devi from Anzira town of Bihar is yet to find a way out. Her husband, Arun, is a daily wage labourer, but he is not working. She is a daily wage labourer, but she is not working. She is a daily wage labourer, but she is not working.

They did still sleep coming every week. They tell us you can't afford food, you can't repay your loans, hold them we don't have enough to fill our stomach," Pawan said. The family has two loans—one of ₹80,000 from Bandhan

Bank and another of ₹40,000 from HDFC Bank.

In a conversation with Mint, CEO and managing director of Bandhan Bank Chandra Sekhar Ghosh said that all customers were offered and explained the loan moratorium process—that a moratorium is not a waiver and will lead to a higher interest burden later. "We stopped collections on 23 March before the first lockdown was announced... (in June), we went back to borrowers, explained what a moratorium means, and left it to their choice whether to take or not to take."

Mint spoke to several micro-finance borrowers from states like Madhya Pradesh, Maharashtra, West Bengal, Bihar and Odisha to understand how they are coping with the pandemic-induced cash crunch. Many have started repaying loans, but their financial situation is precarious. Most said lenders did not give them a choice to delay repayments beyond July.

The scale of the crisis, however, is not limited to the financial stress faced by individual families. In the coming months, it could spill over to India's largest micro-finance sector for now, the micro-finance industry's making ground realities.

A rise in delinquency will be an added burden for non-banking financial companies and banks exposed to micro-loans. The Reserve Bank of India has projected a

spike in gross non-performing assets (GNPA) from 8.6% in March 2020 to 12.5% by March next year which could even rise to 17.5% in a severely stressed scenario.

A payment crisis in micro-finance would make matters worse. As of March 2020, the micro-finance sector's gross loan portfolio was an impressive ₹2.3 trillion, growing at 23% year-on-year. Most of the portfolio consisted of small unsecured loans to women borrowers.

The key question is what will be the extent of delinquency due to pandemic-induced distress? The write-offs were a healthy 1.6% in 2018-19, but will higher delinquencies lead to more NPAs?

Unless there is a sharp recovery in economic activity, MFIs and banks with micro-loan portfolios will have to restructure or write-off loans through the situation will not be clear until November, said an analyst with a mutual fund who tracks the sector closely and did not want to be identified.

There are several risks which can impact repayments, the analyst added. This includes floods in parts of eastern India in Bihar and Assam, upcoming elections in states like Bihar and West Bengal. Of course, politicians discourage borrowers to repay or provide a waiver, and more importantly, the growing incidence of covid-19 infections in rural India which can lead to more localised lockdowns, scaling economic activity.

And aggressive lenders who advance multiple loans, adjust provisions loans against new ones, or provide large ticket sizes may see higher defaults.

RISK OF SLIPPAGE
Unlike conventional loans advanced by banks, micro-loans have their own risks. The industry is prone to socio-political risks in certain geographies and this is an occupational hazard which MFIs have internalised. But with all the risks, the industry is still ailing since micro-loans are often the only source of credit for MFI clients," said Erishank Sharma, senior director at Credit Ratings.

"During the month of July, loan recovery revised to 60-80% up from next month (April and May) but the spread and maturity of infections in rural India will be a key monitorable," he added.

According to Viji Mahajan, banker and former head of Bank, a pioneering micro-finance and livelihood support organisation, the fact that rural economy and agriculture has been least affected by the pandemic will support the repayment capacity of MFI borrowers. "The lockdown in cities could affect a small portion of the rural portfolio. MFIs 65-70% MFI clients are from rural areas and have remained optimistic about the prospect of micro-enterprises and micro-finance banking back," Mahajan said.

But the prognosis for rural India is not a singular narrative. While it is true that higher procurement of grains at support prices and increased spending under the rural welfare schemes will support spending, small vegetable growers and dairy farmers have been heavily losses due to volatility and crash in prices. These can be some of the poor families which MFIs lend to, who have seen their incomes shrink due to lockdown work or returning home and remittances drying up.

mint
SHORT STORY
WHAT

Most of the micro-finance sector's portfolio consists of small unsecured loans to women borrowers—65% of the customers with an average loan size of ₹10,000.

AND

Many micro-finance borrowers have started repaying on time, but their financial situation is precarious. Most say lenders do not give them a choice to delay repayments beyond July.

MOREOVER

Unless there is a sharp recovery, MFIs and banks with micro-loan portfolios will have to restructure or write-off loans through the situation will not be clear until November.

For instance, a woman borrower and small vegetable grower from Rayagada district of Odisha who did not want to be named named her ordeal. "They (MFI) held the title and not outside my house late one evening and refused to leave till I paid the weekly instalment," her earnings were dried up as she was unable to sell her produce. "If you are able to eat despite a lockdown, you can repay your loan," she said.

There are many such stories. Archana Gondar from Nagpur took loans from a local money lender as an overdraft. In May, monthly interest to service a ₹40,000 micro-loan from Yashwantrao Chavan Finance from Hoshangabad district of Madhya Pradesh yet to resume repayments after having from her small poultry farm stopped payments. Geeta Devi from Banda, Bihar, is unable to repay as her resistance income crashed after three migrant sons returned home.

PREPARING FOR THE WORST
First quarter (April to June) results of listed micro-finance lenders show a cautious approach towards asset quality. Bandhan Bank, with micro-loans con-

prising over 60% of its loan book of ₹74,000 crore, reported a 32% fall in net profit due to additional provisions for loans that may turn NPAs. TSDI crore to cover for covid-19 related risks. The bank reported a collection efficiency of 60% for micro-loans in June, compared to zero collections in April, and expects this to reach 80% by September.

Over 70% of our customers are engaged in agriculture, food processing and retail and their businesses are not severely impacted, said Bandhan's Chandra Sekhar Ghosh. "Currently, on any given day, about 20% of our branches are shut due to local restrictions but in places where we are functional, loan recoveries are at about 90%," Ghosh said.

Given Small Finance Bank, another listed micro-finance lender with a higher exposure in urban areas and micro-loan book of over ₹1,000 crore, reported a 15% drop in net profit in its June quarter results. The bank reported a collection efficiency of 39% by end July up from 19% in May but had to make an additional ₹100 crore provision of ₹25 crore, taking total provisions to ₹750 crore (2.6% of its loan book).

A critical factor for improved collection efficiency, the bank said in its earnings call in August, will be the ability of customers to meet their liabilities. It also observed that the gap in repayment numbers between urban and rural areas narrowed as "rural India is less severely equally infected due to spread of Covid-19, if not more so compared to the urban and the metros," the bank said.

The bank did not respond to queries from Mint.

LIVING ON HOPE
The industry has a serious problem in the initial months but some loan recovery has started flowing in and Alok Mishra, CEO of the Micro-finance Institutions Network (MFIN), an industry body, said.

"Around 90% of the liquidity for MFIs comes from repayments and any disruption affects the liquidity situation. Though some support has come from special schemes announced by the Reserve Bank of India, still there is a serious liquidity crunch in the sector," he said.

How did the situation? "My son started to work on daily wages assisting a plumber since his college is shut. I am back to earnings to repay," Pawan said over the phone. A bigger worry for her is how to restart the grocery store. She needs to invest about ₹40,000 to restock the store but is afraid to take another loan.

are already being trouble in meeting operational expenses and debt repayments," he said.

Mishra added that the MFI sector is not new to shocks. It weathered a payment crisis which hit Andhra Pradesh in 2010 and demonetization in 2016 and will likely be out of the woods in the next 6-7 months with stable policy and liquidity support. "Micro-finance clients have time and again demonstrated their resilience," he said.

Of course, MFIs remain optimistic about the indicator of whether rural activity is bouncing back. "Our July advances were about 35% of normal lending, obviously new customers are being targeted; we are focused on our existing customers," said Anand Kumar, managing director of Andhra Financial Services Ltd, a lender with operations in north-eastern, eastern and central India.

Kumar, who is also the MFIN chairperson, added: "The delinquency in the sector as of end March 2020 was just 2% (as a percentage of the total customers). By September the number will be at least in double digits. By next March we hope to come back to where we started the year."

Saswati Paulani, 40, who runs a grocery store in rural Nagpur, Maharashtra, told the pandemic hit in Bihar, also waiting to get back to her grocery store. She took ₹80,000 in three loans. During the initial months of the covid lockdown, as households decided how to spend on credit, Pawan said, the store and ended up using the grains and pulses for home consumption.

After the lockdown was lifted in July, she and her husband started a small bank selling eggs and other livestock. That barely suffices for family expenses, let alone paying back the loans. But Pawan was asked to start repaying and explained that a moratorium will only add to her financial burden.

How did the situation? "My son started to work on daily wages assisting a plumber since his college is shut. I am back to earnings to repay," Pawan said over the phone. A bigger worry for her is how to restart the grocery store. She needs to invest about ₹40,000 to restock the store but is afraid to take another loan.

How did the situation? "My son started to work on daily wages assisting a plumber since his college is shut. I am back to earnings to repay," Pawan said over the phone. A bigger worry for her is how to restart the grocery store. She needs to invest about ₹40,000 to restock the store but is afraid to take another loan.

How did the situation? "My son started to work on daily wages assisting a plumber since his college is shut. I am back to earnings to repay," Pawan said over the phone. A bigger worry for her is how to restart the grocery store. She needs to invest about ₹40,000 to restock the store but is afraid to take another loan.

Publication	Live Mint
Edition	Online
Date	16 th August, 2020

URL: <https://www.livemint.com/news/india/stories-of-distress-from-small-borrowers-11597585864192.html>

live**mint**

[Home](#) > [News](#) > [India](#) > Stories of distress from small borrowers



A rise in delinquency will be an added burden for non-banking financial companies and banks exposed to micro-loans. RBI has projected a spike in gross non-performing assets (NPAs), from 8.5% in March 2020 to 12.5% by March next year. (Photo: Alamy)

Stories of distress from small borrowers

9 min read . Updated: 17 Aug 2020, 09:03 AM IST

Sayantana Bera

- Across India, women borrowers are finding it tough to repay small loans. The next few months will be critical
- Unless there is a sharp recovery, MFIs and banks (with micro-loan portfolios) will have to restructure or write off loans though the situation will not be clear until November

Publication	The Hindu Business Line
Edition	Online
Date	3 rd August, 2020

URL: <https://www.thehindubusinessline.com/money-and-banking/code-for-responsible-lending-plans-additional-parameters-for-tighter-risk-management/article32257148.ece>





MCX BULLDEX
MCX iCOMDEX BULLION INDEX FUTURES

Benefit from commodity investing and portfolio diversification
<https://www.mcxbulldex.com/mcx-bull-dex-bullion-index-futures>

HOME NEWS MARKETS COMPANIES ECONOMY INFO-TECH OPINION SPECIALS PORTFOLIO PREMIUM MORE

LATEST NEWS | ECONOMY | தமிழ் | BL ON CAMPUS | MONEY & BANKING | RESOURCES | MSME | KNOWLEDGE SERIES (VIDEOS) | VOCAL FOR LOCAL | VISUALLY | REAL

Money & Banking

Code for Responsible Lending plans additional parameters for tighter risk management

Shobha Roy | Kolkata | Updated on August 03, 2020 | Published on August 03, 2020



The microfinance sector may see fall in collections once the moratorium facility comes to an end

The Code for Responsible Lending (CRL), a self-regulatory mechanism put

Standalone Stories

Publication	The Telegraph
Edition	Kolkata
Date	24 th August, 2020
Page No.	6

MFIs widen code of conduct

A STAFF REPORTER

Calcutta: The microfinance industry is looking to expand its own list of dos and don'ts that it will follow in its operations.

The Code of Responsible Lending for the microfinance industry could be further widened to improve transparency to the borrowers and lenders.



DOS AND DON'TS

The two self regulatory organisations for the industry — MFIN (Microfinance Institutions Network) and Sa-Dhan — had last year announced the responsible lending code, which specified certain guidelines for the lending institutions.

Not more than three lenders can offer credit to the same borrower, the code said. The overall outstanding of the borrower should not be more than Rs 1.25 lakh. Also, there should not be any fresh lending to a borrower without an updated credit bureau report.

According to Manoj Nambiar, managing director of Arohan Financial Services and chairperson of the MFIN board, two more measures are under discussion to be added to the code this year.

This includes looking at the financial situation of the entire household and not just the individual borrower and keeping a record of the field staff.

Nambiar said the code has been signed by 110 entities. It is a key initiative for the sector and the overall adherence levels to the code are set to rise.

Publication	Money Control
Edition	Online
Date	17 th August, 2020

URL: <https://www.moneycontrol.com/news/business/microfinance-collections-pick-up-in-july-shows-industry-data-5716501.html>


Be a Pro

Might be a small ceremony, but it's still **#MyBigDay** 

Home Coronavirus **News** Markets Mutual Funds Commodities Insurance Video Podcast Personal Finance Portfolio Forum Be a Pro Earth360 Easybiz Live TV

Business | Markets | Stocks | Economy | Research | Mutual Funds | Personal Finance | Property | Auto | IPO | Politics | India | FinTech | Consumer Tech | Startups | Opinion

YOU ARE HERE: Home >> News >> Business

Last Updated : Aug 17, 2020 01:16 PM IST | Source: Moneycontrol.com

Microfinance collections pick up in July, shows industry data

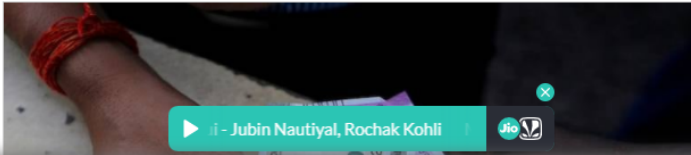
Banks have a total MFI loan book of Rs 91,942 crore followed by NBFC-MFIs with a loan book of Rs 71,394 crore. The total loan book of microfinance industry grew to Rs 2,24,595 crore as on June 30.

[Moneycontrol News](#)



 Listen to the Audio Version of the Article
02:05  Powered by **Trinity Audio**

Overall collection rate of microfinance institutions (MFIs), which was 35-40 percent in April, improved to 65-70 percent



▶ i - Jubin Nautiyal, Rochak Kohli

Open 100% **FREE** Demat & Trading Account 

Industry Story

Publication	Business Standard
Edition	All Editions
Date	20 th August, 2020
Page No.	1 & 15

BUSINESS STANDARD WEBINAR: SMALL FINANCE BANKS

'Bottom of the pyramid proves to be the best customers'

BS REPORTER
Mumbai, 19 August

Small finance banks (SFBs) have seen a sharp increase in recoveries with economic activities picking up.

And recoveries are coming from the "bottom of the pyramid" — people who made sure they didn't pile up debt and run into an overleveraged position. At *Business Standard's* virtual financial conclave Unlock BFSI 2.0, top SFB chiefs in the country seemed to be comfortable even when more than 90 per cent of their loan book froze into a moratorium in March.

By July, the moratorium loan book halved for most, and after it is over next month, the SFBs expect things will be normal and business as usual, even as the focus would continue to be on recovery for many more months to come.

The panelists for the event were Alok Misra, chief executive officer (CEO) of the Microfinance Institutions Network (MFIN), and chiefs of five SFBs — Nitin Chugh of Ujjivan SFB, P N Vasudevan of Equitas SFB, Ajay Kanwal of Jana SFB, Sanjay Agarwal of AU SFB, and R Baskar Babu of Suryoday SFB.

What is heartening in all these, as the six panelists deliberated, is that most people did not want to borrow more even when approached. This showed a certain credit discipline. The SFBs, on their part, did not want to push their borrowers.

"This is the time when customers need support and not pressure to pay up. We are not in a July-to-August relationship, our customers will stay with us for three, four, five years. If he is not earning, I am very happy to sit with him," said Vasudevan, who started with a 90 per cent moratorium on the bank's book, but has now about 43 per cent of the loan book under moratorium.

Turn to Page 15 ▶



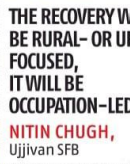
BARRING THREE OR FOUR SECTORS, EVERYTHING IS COMING BACK TO NORMAL. THINGS ARE NOT SO BAD. CUSTOMERS HAVE INTENTION TO PAY

SANJAY AGARWAL,
MD & CEO,
AU SFB



IF MY CUSTOMER IS NOT EARNING, I AM VERY HAPPY TO SIT WITH HIM AND GIVE MY SHOULDER TO HIM TO CRY ON

P N VASUDEVAN,
MD & CEO, Equitas SFB



THE RECOVERY WON'T BE RURAL- OR URBAN-FOCUSED, IT WILL BE OCCUPATION-LED

NITIN CHUGH,
Ujjivan SFB



AN EXTENSION OF THE MORATORIUM IS NOT REALLY REQUIRED. WE ARE DONE WITH IT; THERE IS A FATIGUE SETTING IN

R BASKAR BABU,
MD & CEO, Suryoday SFB



VESTED INTERESTS AND MISCHIEF MONGERS ARE TRYING TO INSTIGATE BORROWERS. WE NEED INSTITUTIONAL AND POLICY SUPPORT

ALOK MISRA,
CEO, MFIN



THE TRUE NATURE OF MORATORIUM WILL BE APPARENT IN SEPTEMBER. SOME PEOPLE WILL USE IT AS EXCUSE FOR NOT PAYING

AJAY KANWAL,
MD & CEO, Jana SFB



FROM PAGE 1

Bottom of the pyramid...

Everyone, though, agreed there was no need to extend the moratorium. "Moratorium is not really required any more. We are done with it, there is a fatigue setting in," said Baskar Babu.

The SFBs reached out to people to educate them about the moratorium, and explain that it expired after August, and that it was not a waiver. But some "local-level vested interests and mischief mongers" are instigating people not to pay, and bet for a loan waiver instead, said Misra.

Luckily, the issue has not taken a political turn, but the SFBs would be in need for institutional and policy support if the matter is politicised. It is no longer a rural or urban story, and "the recovery would be occupation-led", said Chugh.

Thankfully, "things are not so bad, and customers have the intention to pay", said Agarwal.

However, there will always be that less than one percent, who would use any excuse, in this case the moratorium, to not pay, said Kanwal.

Liquidity is aplenty with SFBs, and despite rate cuts, depositors are queuing up to park their money as deposits, quelling fears that SFBs won't be able to compete with full-service banks in mopping up deposits.

The Reserve Bank of India's assurance that no bank will be allowed to fail, even as the PMC Bank crisis unfolded, and the fact that deposits of up to ₹5 lakh are now insured have played their part.

But SFBs had to do a lot of explaining before their customers, and as brands they are nowhere near scheduled banks even after three years of operations, the panelists said.

SFBs and their customers are increasingly relying on technology, and as much as 60-70 per cent of the recovery could be done through digital means, but with ₹2,000 being the average size of a micro-finance loan, the need for cash is there.

While this is not the time to expand into new areas, SFBs would like to sell insurance products and, maybe scale up their gold loan business, they said.

Overall, the Covid crisis has not brought about a behaviour change in the way demonetisation did. Rather, it is a pause before things normalise, the panelists said.

The panelists said SFBs wanted to become universal banks in five years, needed policy protection so that they did not fall victim to loan waivers or interest subvention schemes, a policy drive to include more from the bottom of the pyramid, etc.

RCom resolution...

The CoC, led by State Bank of India, approved of the resolution plan that involves lenders receiving ₹23,000 crore.

Publication	Business Standard Hindi
Edition	All Editions
Date	20 th August, 2020
Page No.	1 & 4

गरीब वित्तीय रूप से ज्यादा सतर्क, मॉरेटोरियम की जरूरत नहीं

बीएस संवाददाता
मुंबई, 19 अगस्त

आर्थिक गतिविधियों की रफ्तार बढ़ने के साथ ही लघु वित्त बैंक यानी स्मॉल फाइनेंस बैंक (एसएफबी) के पास कर्ज की किस्में तेजी से आने लगी हैं। इन बैंकों से कर्ज लेने वाले ज्यादातर लोग आर्थिक दृष्टि से समाज के सबसे निचले तबके से आते हैं। वे लोग खुद ही कर्ज चुका रहे हैं ताकि रकम हाथ में रहते हुए भी बेजा कर्ज न बढ़ जाए।

विजनसे स्टैंडर्ड की वित्तीय वेबिनार शृंखला 'अनलॉक बीएफएसआई 2.0' की आज की कड़ी में देश के शीर्ष एसएफबी के मुखिया अपने कारोबार को लेकर काफी आरवस्त दिखे। हालांकि उनसे लिए गए कर्ज के करीब 90 फीसदी हिस्से की अदायगी मॉरेटोरियम की वजह से माचं से हो थम गई थी। मगर जुलाई आते-आते उसमें से आधे कर्ज की अदायगी शुरू हो गई थी और इन बैंकों को उम्मीद है कि अगस्त में मॉरेटोरियम खत्म होने के बाद उनका कारोबार पहले की तरह हो जाएगा और किस्में आने लगेगी। यह बात अलग है कि अगले कई महीनों तक इन बैंकों का जोर भी

अनलॉक बीएफएसआई 2.0 वेबिनार श्रृंखला

 अजय कंवल जन एसएफबी	 आलोक मिश्रा एमफिन	 पीएन वासुदेवन इक्विटास	 आर भास्कर बाबू सूर्योदय	 संजय अग्रवाल एयू एसएफबी	 नितिन चुघ उज्जीवन
मॉरेटोरियम की असली तस्वीर सितंबर में स्पष्ट होगी। हमने ग्राहकों को और पैसे लेने की बात कही लेकिन उन्होंने मना कर दिया।	स्थानीय स्तर पर निहित स्वार्थ के कारण कर्जदारों को उकसाया जा रहा है। हमें संस्थागत और नीतिगत समर्थन की जरूरत है।	अगर मेरे ग्राहकों की कमाई नहीं हो रही है, तो मैं उनके साथ खड़ा रहूंगा। हमारा कारोबार ग्राहकों के साथ सीधे जुड़ाव वाला है।	सही मायने में मॉरेटोरियम को और आगे बढ़ाने की जरूरत नहीं है। जितना हो गया वही काफी है।	तीन-चार क्षेत्रों को छोड़कर बाकी सामान्य स्थिति में लौट रहे हैं। स्थिति ज्यादा खराब नहीं है और ग्राहक भुगतान करने को तैयार हैं।	अर्थव्यवस्था में सुधार ज़रूरी या शहरी केन्द्रित नहीं हो सकता, यह व्यवस्था आधारित होगा।

किस्में वसूलने पर ही रहेगा।

वेबिनार में माइक्रोफाइनेंस इंस्टीट्यूशन नेटवर्क (एमफिन) के मुख्य कार्य अधिकारी आलोक मिश्र, उज्जीवन एसएफबी के प्रमुख नितिन चुघ, इक्विटास एसएफबी के मुखिया

पीएन वासुदेवन, जन एसएफबी के प्रमुख अजय कंवल, एयू स्मॉल फाइनेंस बैंक के मुखिया संजय अग्रवाल और सूर्योदय एसएफबी के प्रमुख आर भास्कर बाबू बतौर पैनलिस्ट आए थे। सभी का कहना था कि

इस दौरान सबसे अच्छी बात यही लगी कि बैंकों के कहने पर भी लोग ज्यादा कर्ज लेने के लिए तैयार नहीं हैं। इससे पता चलता है कि गरीब तबका कर्ज को लेकर कितना सतर्क और अनुशासित रहता है। एसएफबी

भी अपने कर्जदारों पर दबाव नहीं डाल रहे हैं।

वासुदेवन ने कहा, 'इस वक्त ग्राहकों को सहारे की जरूरत है, कर्ज चुकाने का दबाव उन पर नहीं होना चाहिए। हमारा और उनका रिश्ता केवल जुलाई-अगस्त के लिए नहीं है। हमारे ग्राहक तीन, चार, पांच साल तक हमारे साथ जुड़े रहेंगे। अगर ग्राहक की कमाई बंद हो गई है तो उसके साथ बात कर उसका दुख बांटना मुझे अच्छा लगेगा।' लॉकडाउन शुरू होने के बाद वासुदेवन के इक्विटास स्मॉल फाइनेंस बैंक का करीब 90 फीसदी कर्ज मॉरेटोरियम की जद में आ गया था। लेकिन अब केवल 43 फीसदी कर्ज पर मॉरेटोरियम रह गया है।

अलबत्ता सभी की राय यही थी कि मॉरेटोरियम बढ़ाने की कोई जरूरत नहीं है। सूर्योदय स्मॉल फाइनेंस बैंक के भास्कर बाबू ने कहा, 'मॉरेटोरियम की जरूरत रह नहीं गई। जितना हो गया वही काफी है।' हालांकि इन बैंकों ने भी लोगों को यह समझाने में काफी परीना बहाया कि मॉरेटोरियम कर्जमाफी नहीं है और अगस्त में यह सुविधा खत्म हो जाएगी।

(शेष पृष्ठ 4 पर)

कर्ज पर लोग सतर्क

पृष्ठ 1 का शेष

एमफिन के सीईओ मिश्रा की शिकायत थी कि स्थानीय स्तर पर निहित स्वार्थ वाले लोग और शराबती तत्व लोगों को यह कहकर बहका रहे हैं कि किस्में नहीं चुकाने पर कर्ज माफ कर दिया जाएगा। गनीमत यही है कि अब तक इसे राजनीतिक मुद्दा नहीं बनाया गया है। उज्जीवन के मुखिया चुघ ने कहा कि मामला शहर या गांव का नहीं रह गया है। जिसके पास काम और कमाई है, वह कर्ज चुकाने आ रहा है। जन स्मॉल फाइनेंस बैंक के कंवल को आर्थिक गतिविधियों में तेजी सबसे अच्छी बात लग रही है क्योंकि इनमें तेजी आने से कर्ज की अदायगी भी तेज हो जाएगी। हालांकि वह मानते हैं कि 100 में से 1 शख्स तो कर्ज अदायगी से बचने के लिए बहाने जरूर बनाएगा। स्मॉल फाइनेंस बैंकों के लिए अच्छी बात यह भी है कि नकदी की किल्लत से उन्हें नहीं जूझना पड़ रहा है। जमा पर ब्याज दर कम होने के बाद भी लोग रकम जमा कराने उमड़ रहे हैं। हालांकि ये बैंक पूर्ण वाणिज्यिक बैंकों के आसपास भी नहीं हैं मगर ये भी तकनीक का इस्तेमाल बढ़ा रहे हैं ताकि कर्ज वसूली में तेजी आए और ग्राहकों को भी फायदा हो।

Publication	The Statesman
Edition	All Editions
Date	24 th August, 2020
Page No.	8

Microfinance sector likely to see consolidation post-Covid: Experts

PRESS TRUST OF INDIA
MUMBAI, 23 AUGUST

Microfinance industry, which serves the unbanked, is likely to head towards the path of consolidation post-Covid, feel industry experts.

Micro lenders will also move towards digitisation of all processes for serving their customers who are going to see a change in their transaction habits, they said.

"A lot of people who are not here for the long term or don't have a very long-term vision of being in this industry and serving these (MFI) customers, will most likely find their way out. I would think that it also opens up some kind of path to consolidation in the industry," Ujjivan Small Finance Bank managing director and CEO Nitin Chugh said during

a panel discussion on the microfinance sector organised by CRIF High Mark, a credit bureau.

This microfinance industry will remain only for people who are invested, are following regulatory norms very seriously and have a roadmap ahead of them, he added.

Sharing a similar view, Jana Small Finance Bank's managing director and CEO Ajay Kanwal said: "It probably is the moment where more people will think of consolidation and rightly so because having scale, capital, management depth, does make a difference. Clearly, I think there will be a lot of conversation around it."

He said that post-Covid, digitisation will be a reality.

The most positive feature of the whole crisis is that we



will move towards more digital approaches towards customers, banks and finance companies, which in a way will help a bit more of a formalisation and hence ability to give more credit to the underserved will become easy, Kanwal said.

He said the pandemic has given MFIs a bigger opportunity for growth because there is six months of pent-up demand. There are people who want to start businesses

and people have consumption needs that have been postponed, he added.

According to Manoj Nambiar, managing director of Arohan Financial Services and also chairperson of Microfinance Institutions Network (MFIN), the sector will see a surge in non-performing loans once the Reserve Bank of India's moratorium on repayment of loans ends on 31 August.

The industry is bracing up for the spike in delinquency which will happen due to dormancy or inactivity levels that exist. Also, the pandemic has impacted the bottom of the pyramid, he said.

He, however, feels borrowers from the bottom of the pyramid segment are resilient in terms of overcoming any crisis.

Publication	The Economic Times
Edition	All Editions
Date	28 th August, 2020
Page No.	6

MFI Collections Impacted Due to Local Lockdowns

Atmadip.Ray@timesgroup.com

Kolkata: August 31 marks the formal end of the grace period on loan repayments, but intermittent lockdowns across vast swathes of India might come in the way of a dramatic jump in collections from current levels at microfinance companies and small-finance banks.

Repayment collection at present is seen in the range of 70-75% on an average for MFIs and small-finance banks, with significant regional variations. While lenders witnessed better recovery in Bihar, Chhattisgarh, Jharkhand and Madhya Pradesh, Kerala and Tamil Nadu have shown below-par trends, people familiar with the matter told **ET**.

"After the nationwide lockdown, the economic activity is coming back, albeit slowly. The weekend lockdowns are acting as impediments," said HP Singh, chairman at Satin Creditcare Network.

"September should be better unless the impact at bottom of the pyramid customers is higher than estimated," said Manoj Nambiar, chairman at Microfinance Institutions Network (MFIN), an industry body.

Repayments fell by the end of July from earlier weeks, which points to disruptions due to lockdowns or flooding and storms.

Publication	Business Standard
Edition	All Editions
Date	31 st August, 2020
Page No.	16

A deceptive recovery

Collections by micro-finance institutions have rebounded in a big way, but delinquencies could surge, reports Raghu Mohan

Micro-finance institutions (MFIs) have something to cheer about: collections are back to 85 per cent of the pre-Covid lockdown levels. Yet Manoj Nambiar, managing director of Arohan Financial Services and chairman of the Microfinance Institutions Network, is not enthused: "The nature of this business is such that collections have to be closer to the 100 per cent mark." On expected delinquencies after the loan moratorium ends today, he says "nobody has an idea on that front."

What explains the rebound in collections? "The resilience of borrowers is remarkable. A vast majority of borrowers are in the essential services' supply chain with tiny and micro businesses, and this has sprung back," notes Udaya Kumar, managing director and chief executive officer (MD & CEO) at CreditAccess Grameen.

In the numbers

Industry-wide data on MFIs is hard to come by due to the lockdown, but an uptick in stress was evident even before the pandemic. The Equifax-Sidbi Microfinance Pulse Report puts the MFI industry's delinquency in December 2019 at 3.40 per cent — the highest across five quarters. Delinquencies in the 1-29-day bucket had gone up 48 basis points to 1.79 per cent in December 2019, over September 2019. They could only have moved up since.

As for MFI business after Covid, a recent update by the credit bureau CRIF High Mark puts outstanding loan balances at ₹235,000 crore at the end of May 2020, a year-on-year growth of 1.2 per cent, even though it was 21.4 per cent over June 2019. The number of loans disbursed in FY20 stood at 41 lakh, down 26 per cent over FY19. In the last week of March 2020, less than one lakh loans were disbursed, accounting for a meagre



1.75 per cent of disbursements for the month, compared to 25 lakh loans in the last week of March 2019 (and 45 per cent of disbursements). Only one lakh loans were disbursed in the first two months of Q1'21 — a huge drop from the average monthly disbursement volume of 52 lakh loans in the same period last year. To the extent disbursements have been affected, delinquencies as a percentage of the outstanding will only go up.

So, how did CRIF High Mark source data during the lockdown? "We collaborated with our financial institution partners and, using the strength of data analytics, created insights. This deeper analysis of existing customers has enabled lenders to be empathetic to their customers and address their needs for emergency or top-up loans," says Navin Chandani, MD & CEO.

Capital concerns

Says Poonam Upadhyay, associate director at CRISIL Ratings: "We expect MFIs to focus on raising additional equity over the next few quarters as a buffer against potential credit losses or higher provisioning." In FY17 and FY18, after demonetisation, MFIs (including some that are small finance banks, or SFBs, now) raised over ₹4,000 crore in equity. One sticking point could be that given the gap between current and pre-pandemic col-

Loan recast and MFIs

Do MFIs need to offer loan recasts? "The applicability and benefit to MFIs emanating from the resolution framework for Covid-19 stress is uncertain," says Poonam Upadhyay of CRISIL Ratings. Industry sources feel this may need a clarification from the central bank, and point to the earlier confusion over the moratorium on term-loans announced on March 27. Banks continued to demand that their loans be serviced — by non-banking financial companies (NBFCs) and standalone MFIs. The air was cleared after a statement by Reserve Bank of India (RBI) Governor Shaktikanta Das in late April that NBFCs and MFIs were eligible for it, and

there was nothing in the RBI's circular that prevented this from being offered.

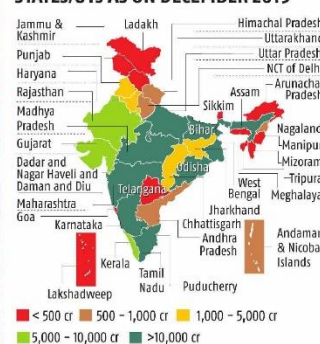
In phase-1 of the lockdown, nearly 70 per cent of MFIs' borrowers did not opt for a moratorium on their loans. Neither this nor better collection figures may be a fair indicator of the resilience of the sector. According to CRISIL Ratings, after demonetisation, most MFIs had reported 98-99 per cent collection efficiency for incremental disbursements done after April 2017. And yet, their loan-book of November 2016 saw credit losses of between 3 per cent and 13 per cent, with strong correlation to geography and socio-political influence.

lection levels, there is a risk of increase in credit losses, and its potential impact on capitalisation after the moratorium ends.

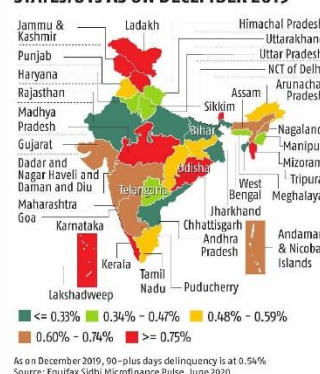
Satin Creditcare has raised ₹120 crore via a rights issue to augment its capital base to meet future requirements. "I call it 'comfort capital'," says I P Singh, the company's founder-chairman and man-

aging director. Was the rights' issue a post-Covid decision? "No, we had planned it earlier. After the pandemic, it makes all the more sense to fill up your tank." It could also be that specialised institutional investors in the MFI space may opt to take on exposure to the sector through SFBs. This is also linked to the

MFIs' PORTFOLIO OUTSTANDING BY STATES/UTS AS ON DECEMBER 2019



OVER 90-DAY MFI DELINQUENCIES BY STATES/UTS AS ON DECEMBER 2019



place of standalone MFIs in the recently announced loan-recast scheme.

There is a lot riding on MFIs, given the role they play in delivering credit to those at the bottom of the pyramid. With stress already having set in before the pandemic, the next quarter may not be a pleasant one for the sector.

Publication	Business standard
Edition	Online
Date	20 th August, 2020

URL: https://www.business-standard.com/article/finance/bottom-of-the-pyramid-prove-to-be-the-best-customers-for-sfbs-120081901677_1.html

'Bottom of the pyramid' prove to be the best customers for SFBs

At Business Standard's 'Unlock BFSI 2.0,' top SFB chiefs seemed very comfortable even when over 90% of their loan books froze into moratorium in March; By July, moratorium loans halved for most

Topics

Small Finance Banks | PMC Bank

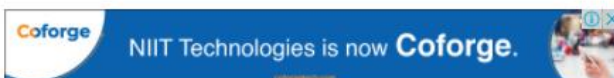
BS Reporter | Mumbai

Last Updated at August 20, 2020 04:10 IST



Follow us on

Google News



Publication	Business Standard
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: https://www.business-standard.com/article/finance/microfinance-sector-may-see-consolidation-post-covid-19-say-experts-120081901632_1.html

Microfinance sector may see consolidation post Covid-19, say experts

Microfinance industry will remain only for people who are following regulatory norms very seriously and have a roadmap ahead of them, says one expert

Topics

microfinance industry | Coronavirus

Press Trust of India | Mumbai
Last Updated at August 19, 2020 21:26 IST



Publication	The Economic Times
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: <https://economictimes.indiatimes.com/small-biz/sme-sector/microfinance-sector-may-see-consolidation-post-covid-say-experts/articleshow/77634117.cms>

THE ECONOMIC TIMES | **Rise**
English Edition | E-Paper

Home RISE **SME** Startups Policy Trade Entrepreneurship Money IT Legal GST ProductLine More

Business News > RISE > SME > Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts

Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts

PTI • Last Updated: Aug 19, 2020, 05:12 PM IST

Synopsis
Micro lenders will also move towards digitisation of all processes for serving their customers who are going to see a change in their transaction habits.



MUMBAI: Microfinance industry, which serves the unbanked, is likely to head towards the path of consolidation post-COVID19, feel industry experts.

Micro lenders will also move towards digitisation of all processes for serving their customers who are going to see a change in their transaction habits, they said.



This microfinance industry will remain only for people who are invested, are following regulatory norms very seriously and have a roadmap ahead of them.

Publication	Live Mint
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: <https://www.livemint.com/industry/banking/microfinance-sector-may-see-consolidation-post-covid-say-experts-11597837307769.html>

live**mint**



Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts (Hemant Mishra/Mint)

Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts

1 min read . Updated: 19 Aug 2020, 05:35 PM IST

PTI

Microfinance industry, which serves the unbanked, is likely to head towards the path of consolidation post-COVID 19, feel industry experts

Publication	CNBC TV18
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: <https://www.cnbctv18.com/finance/microfinance-sector-may-see-consolidation-post-covid-say-experts-6682041.htm>

NEWS ▾ EARNINGS MARKETS ▾ VIEWS SPECIALS ▾ VIDEOS ▾ PODCASTS ▾ SHOWS ▾

Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts

Updated : August 19, 2020 07:55 PM IST



PTI **M**icrofinance industry, which serves the unbanked, is likely to head towards the path of consolidation post-COVID 19, feel industry experts.

Publication	Financial Express
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: <https://www.financialexpress.com/industry/microfinance-sector-may-see-consolidation-post-covid-say-experts/2059935/>



TO ACHIEVE THE QUALITY THAT INDIA NEEDS TO DREAM BIG

AIR CONDITIONING SYSTEM

DISCOVER






Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts

By: PTI | Published: August 19, 2020 5:53 PM

The industry is bracing up for the spike in delinquency which will happen due to dormancy or inactivity levels that exist.



Advertisement



HELPING INDIA LEAD IN TECHNOLOGY AND MANUFACTURING

FINANCIAL EXPRESS

Biz News & Updates

DELIVERED INSTANTLY TO YOUR PHONE

Join Our Telegram Channel

Like/Share/Retweet/Bookmark

Publication	Outlook
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: <https://www.outlookindia.com/newscroll/microfinance-sector-may-see-consolidation-post-covid-say-experts/1918833>






Insurance Cover + Return of Premium^{RA}
max life term insurance 1 Crore cover @ ₹537/month^{RA}

Buy Now

^{RA}42 Applicable to Max Life term Plan (SBI-00110100), A Non-Linked Non-Participating Individual Pure Risk Premium Life Insurance Plan for Premium Basis Option, A Non-Linked Non-Participating Individual Life Insurance Savings Plan (SBI-001216100).

THE NEWS SCROLL

19 AUGUST 2020 Last Updated at 4:59 PM | SOURCE: PTI

Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts







Mumbai, Aug 19 (PTI) Microfinance industry, which serves the unbanked, is likely to head towards the path of consolidation post-COVID 19, feel industry experts. Micro lenders will also move towards digitisation of all processes for serving their customers who are going to see a change in their transaction habits, they said. "A lot of people who are not here for the long-term or don't have a very long-term vision of being in this industry and serving these (MFI) customers, will most likely find their way out. I would think that it also opens up some kind of path to consolidation in the industry," Ujjivan Small Finance Bank managing director and CEO Nitin Chugh said during a panel discussion on the microfinance sector organised by CRIF High Mark, a credit bureau. This microfinance industry will remain only for people who are invested, are following regulatory norms very seriously and have a roadmap ahead of them, he added. Sharing a similar view, Jana Small Finance Bank's managing director and CEO Ajay Kanwal said, "It probably is the moment where more people will think of consolidation and rightly so because having scale, capital, management depth, does make a difference. Clearly, I think there will be a lot of conversation around it." He said that post-COVID, digitisation will be a reality. "The most positive feature of the whole crisis is that we will move towards more digital approaches towards customers, banks and finance companies, which in a way will help a bit more of a formalisation and hence ability to give more credit to the underserved will become easy," Kanwal said. He said the pandemic has given MFIs a bigger opportunity for growth because there is six months of pent up demand. There are people who want to start businesses and people have consumption needs that have been postponed, he added. According to Manoj Nambiar, managing director of Arohan Financial Services and also chairperson of Microfinance Institutions Network (MFIN), the sector will see a surge in non-performing loans once the Reserve Bank of India's moratorium on repayment of loans ends on August 31. "The industry is bracing up for the spike in delinquency which will happen due to dormancy or inactivity levels that exist. Also, the pandemic has impacted the bottom of the pyramid," he said. He, however, feels borrowers from the bottom of the pyramid segment are resilient in terms of overcoming any crisis. PTI HV MR

Publication	Dev Discourse
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: <https://www.devdiscourse.com/article/business/1176143-microfinance-sector-may-see-consolidation-post-covid-say-experts>



[About](#) | [Career](#) | [Advertisement](#) | [Team](#) | [Partnership](#) | [Contact Us](#)

[NEWS](#) | [RESEARCH](#) | [LIVE DISCOURSE](#) | [BLOG / OPINION](#) | [INTERVIEW](#) | [SUBMIT PRESS RELEASE](#)

[AGRO-FORESTRY](#) | [ART & CULTURE](#) | [TECHNOLOGY](#) | [ECONOMY](#) | [EDUCATION](#) | [ENERGY](#) | [POLITICS](#) | [LAW & GOVERNANCE](#) | [HEALTH](#) | [SCIENCE](#) | [SOCIAL](#) | [SPORTS](#) | [TRANSPORT](#) | [URBAN DEVELOPMENT](#) | [WASH](#)

Country

India

Share

[Facebook](#) | [Twitter](#) | [LinkedIn](#) | [Youtube](#)



Microfinance sector may see consolidation post COVID, say experts

I would think that it also opens up some kind of path to consolidation in the industry," Ujjivan Small Finance Bank managing director and CEO Nitin Chugh said during a panel discussion on the microfinance sector organised by CRIF High Mark, a credit bureau.

PTI | Mumbai | Updated: 19-08-2020 17:12 IST | Created: 19-08-2020 16:58 IST

Publication	The Telegraph
Edition	Online
Date	19 th August, 2020

URL: <https://www.telegraphindia.com/business/microfinance-industry-widens-code-of-conduct/cid/1789927>

MFIs widen code of conduct

The Code of Responsible Lending for the microfinance industry could be further widened to improve transparency to the borrowers and lenders



Dos and don'ts
Shutterstock

A Staff Reporter | Calcutta | Published 24.08.20, 05:32 AM

The microfinance industry is looking to expand its own list of dos and don'ts that it will follow in its

Publication	Business Standard
Edition	Online
Date	31 st August, 2020

URL: https://www.business-standard.com/article/finance/mfis-collections-rebound-in-a-big-way-but-delinquencies-may-surge-120083000806_1.html

MFIs' collections rebound in a big way, but delinquencies may surge

Industry-wide data on MFIs is hard to come by due to the lockdown, but an uptick in stress was evident even before the pandemic

Topics

Microfinance | Coronavirus

Raghu Mohan | Mumbai

Last Updated at August 31, 2020 06:06 IST



Follow us on

Google News



Micro-finance institutions (MFIs) have something to cheer about: collections are back to 85 per cent of the pre-Covid lockdown levels.

Yet Manoj Nambiar, managing director of Arohan Financial Services and chairman of the Microfinance Institutions Network, is not enthused: "The nature of this business is such that collections have to be closer to the 100 per cent mark." On expected delinquencies after the loan moratorium ends today, he says "nobody has an idea on that front." What explains the rebound in collections? "The resilience of borrowers is ...

Case Study: Sambandh Finserv: Uplifting the Life of Underprivileged Women

Publication	Amruta Dunia
Edition	Bhubaneswar
Date	15 th August, 2020
Page No.	11

ଲୀଳାବତୀଙ୍କ ଜୀବନରେ ନୂଆମୋଡ଼ ଆଣିଲା 'ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍କ'

ଭୁବନେଶ୍ୱର (ବୃନ୍ଦା): ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରତା ଲିଭାଇ ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ପାଲିରେ ରାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ବାଣିଜ୍ୟ ଚଳାଉ ନାହିଁ। ସେ କ୍ଷୁଦ୍ର ମୁଖିକା ଜାଣିଛନ୍ତି ଲୀଳାବତୀ ଲୀଳା ସମ୍ବନ୍ଧରେ କାହାଣୀ ଏହି ଚଳାଉ ବାଣିଜ୍ୟ ନିର୍ଦ୍ଦେଶ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି ସହିତ ବୁଝାଇ ଦେବା ଲାଗି ଲୀଳାଙ୍କ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ । କେବଳ ସାମାଜିକ ସମ୍ବନ୍ଧ ଥିବା ଲୀଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୁଝା ଶାସ୍ତ୍ରୀଙ୍କୁ ନେଇ ପଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ସୁସ୍ଥରେ ଆସିବ ସମ୍ଭବ ଦେଇ ରହି କରୁଥିଲେ । ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୁଖିକା ଜାଣିଗଲା ବେଳେ ଲୀଳା କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା । ଏକ ଲାଲ ଜାକେଟ ଜାକେଟ ଜାଣିବାରେ ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍କ ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼ ହେଲା । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍କର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ ଯାହା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ବାସକରୁଥିବା ଅର୍ଥନୈତିକ ପଛୁଆ ବର୍ଗକୁ ଆସିବ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ, ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଅନ୍ୟ ସଂସ୍ଥାରେ ଆସିବ ସଂଗ୍ରାହ ଗଣ ସୂଚିଆ ପାଇବାରେ ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି । ସେ ନିଜର ମୁଖିକା ଜାଣିଗଲା ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରଦାୟ ନିଜକୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ ପ୍ରଥମ କରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଖି କଲେ । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆସିବ ବୃଷ୍ଟି ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଆରମ୍ଭ କରିଛନ୍ତି । ସେ ତାଙ୍କର ମୁଖିକା ଶିକ୍ଷ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରଦାୟରେ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ ଲେଖନ ଶିକ୍ଷା ଦୁଇଟି ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି ।



Publication	Hiranchal
Edition	Bhubaneswar
Date	15 th August, 2020
Page No.	05

ମାତ୍ର ୩୫୦ଟି ପ୍ରତିରୋଧୀ ଖାଦ୍ୟାଦି ଖାଦ୍ୟ ଉପଲବ୍ଧି ମଧ୍ୟ ଥାଉଥିବାରୁ କଠିନ ।

ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନାନ୍ସିଆଲ୍: ଅନୁନୃତ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଣୁଛି

ପାଇଁ
ରକ୍ଷା
ଗତ
କର
କମ୍
ଲାଜି
ଲା ।
ରେ
ନାୟ
11 ଓ
ଡିକୁ
ଧିକ
ରାବା

ଭୁବନେଶ୍ୱର : ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ ଜିଲ୍ଲାର ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ତ୍ରାପାଲିରେ ବାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ୩୨ବର୍ଷ ବୟସ୍କା ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୃତ୍ତିକା କାରିଗର ଲୀଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର କାହାଣୀ ଏହି ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ ନିଦର୍ଶନ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି ସହିତ କୁଶଳତା ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଭାଗ୍ୟକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ ।

କେବଳ ସୀମିତ ସମ୍ବଳ ଥିବା ଲୀଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୃଦ୍ଧା ଶାଶୁଙ୍କୁ ନେଇ ପାଣ୍ଠିତପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ ଦେଇ ଗତି କରୁଥିଲେ । ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୃତ୍ତିକା କାରିଗରୀ ବେଉଷା ପାଇଁ କଣ୍ଠତାମାଲ କିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ

ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା । ଏକ ଉତ୍ତମ ଜୀବନ ଜୀଇଁବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନାନ୍ସିଆଲ୍ ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼ ନେଲା । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନାନ୍ସିଆଲ୍ ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ ଯାହା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ବାସକରୁଥିବା ଅର୍ଥନୈତିକ ପଛୁଆ ବର୍ଗଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ, ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଅନ୍ୟ ସଂଗଠିତ ଆର୍ଥିକ ସଂସ୍ଥାରୁ ରଣ ସୁବିଧା ପାଇବାରେ ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି । ସେ ନିଜର ମୃତ୍ତିକା କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ

୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ ପ୍ରଥମକରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଣ କଲେ । ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର ସହାୟତା ଲୀଳାବତୀଙ୍କୁ କ୍ରମଶଃ ତାଙ୍କ ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତିରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହେଲା । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ କରୁଛନ୍ତି । ସେ ତାଙ୍କର ମୃତ୍ତିକା ଶିଳ୍ପ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରିତ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଶିକ୍ଷା ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନାନ୍ସିଆଲ୍ ସହିତ ଦୁଇବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ସଂପୃକ୍ତ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସମ୍ବନ୍ଧ ସହିତ ଯୋଗଦେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରୁଛନ୍ତି ।

Publication	Kalinga Mail
Edition	Bhubaneswar
Date	14 th August, 2020
Page No.	6

ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍ସର୍ଭ: ଅନୁନୃତ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଣୁଛି

ଭୁବନେଶ୍ୱର, (ନି.ପ୍ର): ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ ଜିଲ୍ଲାର ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ତ୍ରାପାଲିରେ ବାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ୩୨ବର୍ଷ ବୟସ୍କା ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୂଢ଼ିକା କାରିଗର ଲୀଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର କାହାଣୀ ଏହି ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ ନିଦର୍ଶନ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି ସହିତ କୁଶଳତା ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଭାଗ୍ୟକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ। କେବଳ ସାମିତ ସମ୍ବଳ ଥିବା ଲୀଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୃଦ୍ଧା ଶାଶୁକୁ ନେଇ ପାଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ ଦେଇ ଗତି କରୁଥିଲେ। ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୂଢ଼ିକା କାରିଗରୀ ବେଉଷା ପାଇଁ କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ



ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା। ଏକ ଉତ୍ତମ ଜୀବନ ଜୀବିବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍ସର୍ଭ ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼ ନେଲା। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ

ଫିନ୍ସର୍ଭର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ ଯାହା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ବାସକରୁଥିବା ଅର୍ଥନୈତିକ ପଛୁଆ ବର୍ଗକୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ, ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଅନ୍ୟ ସଂଗଠିତ ଆର୍ଥିକ ସଂସ୍ଥାରୁ ରଣ ସୁବିଧା ପାଇବାରେ ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି। ସେ ନିଜର ମୂଢ଼ିକା

କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ ପ୍ରଥମକରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଣ କଲେ। ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର ସହାୟତା ଲୀଳାବତୀଙ୍କୁ କ୍ରମଶଃ ତାଙ୍କ ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତିରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହେଲା। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ କରୁଛନ୍ତି। ସେ ତାଙ୍କର ମୂଢ଼ିକା ଶିଳ୍ପ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରିତ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଶିକ୍ଷା ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍ସର୍ଭ ସହିତ ଦୁଇବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ସଂପୃକ୍ତ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସମ୍ବନ୍ଧ ସହିତ ଯୋଗଦେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରୁଛନ୍ତି।

Publication	Indian Era
Edition	Bhubaneswar
Date	13 th August, 2020
Page No.	7

Sambandh Finserv: Uplifting the Life of Underprivileged Women

Bhubaneswar : The success story of a small scale pottery maker Lilabati Rana, a 36-year-old woman living in Badpatrapali, a small village situated on the outskirts of the Sundargarh district of Odisha is a true testament of the fact that hard work, coupled with skills has the power to change one's destiny.

Having an only hand to mouth resources, Lilabati and her family of

five, comprising of her husband, two children, and an old mother-in-law were going through a tough phase of a financial crisis. They had to face hardships to even purchase raw materials for their existing pottery business which further affected their children's education.

She was losing all her hopes to live a better life when one day she stumbled across Sambandh Finserv, and

her life took a new turn. Lilabati became a member of Sambandh Finserv which provides financial services to economically backward sections of the society residing in the rural settings who often find it difficult to avail credit through other organized financial institutions.

In March 2018, she availed her first loan of Rs.25000 to expand her existing pottery business. Support from Sambandh

in their hour of need, significantly helped Lilabati to gradually improve her family's financial condition.

Lilabati is now leading a financially stable life. She has expanded her pottery business and even proving good education to her children. Lilabati has been associated with SambandhFinserv over two years and recommends other women entrepreneurs to join Sambandh.

BY D. I.

Publication	Utkal Samaj
Edition	Bhubaneswar
Date	13 th August, 2020
Page No.	3

ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍‌ସର୍ଭ: ଅନୁନୂତ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଣୁଛି

ଭୁବନେଶ୍ୱର, ୧୨/୮(ଉସପ୍ର): ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ ଜିଲ୍ଲାର ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ତ୍ରାପାଲିରେ ବାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ୩୬ବର୍ଷ ବୟସ୍କା ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୂରିକା କାରିଗର ଲୀଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର କାହାଣୀ ଏହି ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ ନିର୍ଦ୍ଦେଶନ ଯେ କଠିନ ପରିଶ୍ରମ ସହିତ କୁଶଳତା ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଭାଗ୍ୟକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ ।

କେବଳ ସାମିତ ସମ୍ବଳ ଥିବା ଲୀଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୃଦ୍ଧା ଶାଶୁଙ୍କୁ ନେଇ ପାଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ ଦେଇ ଗତି କରୁଥିଲେ । ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୂରିକା କାରିଗରୀ ବେଉଷା ପାଇଁ କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା ।



ଏକ ଉତ୍ତମ ଜୀବନ ଜୀବିବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍‌ସର୍ଭ ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼ ନେଲା । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍‌ସର୍ଭର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ ଯାହା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ

ବାସକରୁଥିବା ଅର୍ଥନୈତିକ ପଛୁଆ ବର୍ଗଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ, ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଅନ୍ୟ ସଂଗଠିତ ଆର୍ଥିକ ସଂସ୍ଥାରୁ ରଣ ସୁବିଧା ପାଇବାରେ ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି । ସେ ନିଜର ମୂରିକା କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ ପ୍ରଥମକରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଣ କଲେ । ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର ସହାୟତା ଲୀଳାବତୀଙ୍କୁ କୁମଶଃ ତାଙ୍କ ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତିରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହେଲା । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ କରୁଛନ୍ତି । ସେ ତାଙ୍କର ମୂରିକା ଶିଳ୍ପ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରିତ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଶିକ୍ଷା ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି । ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍‌ସର୍ଭ ସହିତ ଦୁଇବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ସଂପୃକ୍ତ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସମ୍ବନ୍ଧ ସହିତ ଯୋଗଦେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରୁଛନ୍ତି ।

...

Publication	Kranti Dhara
Edition	Bhubaneswar
Date	13 th August, 2020
Page No.	6

ସମ୍ବନ୍ଧ ପିନ୍-ସର୍ଭି: ଅନୁନ୍ନତ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଣୁଛି

ଭୁବନେଶ୍ୱର : ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ ଜିଲ୍ଲାର ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ତ୍ରାପାଲିରେ ବାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ୩୬ବର୍ଷ ବୟସ୍କା ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୂଲିକା କାରିଗର ଲାଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର କାହାଣୀ ଏହି ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି ସହିତ କୁଣ୍ଠିତତା ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଭାଗ୍ୟକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ।

କେବଳ ସୀମିତ ସମ୍ବଳ ଥିବା ଲାଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୃଦ୍ଧା ଶାଶୁଙ୍କୁ ନେଇ ପାଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ ଦେଇ ଗତି କରୁଥିଲେ। ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୂଲିକା କାରିଗରୀ ବେଉଣା ପାଇଁ କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ



ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା।

ଏକ ଉତ୍ତମ ଜୀବନ ଜାଇଁବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ

ସମ୍ବନ୍ଧ ପିନ୍-ସର୍ଭି ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼ ନେଲା। ଲାଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ପିନ୍-ସର୍ଭିର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ ଯାହା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ

ବାସକରୁଥିବା ଅର୍ଥନୈତିକ ପଛଆ ବର୍ଗଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ, ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଅନ୍ୟ ସଂଗଠିତ ଆର୍ଥିକ ସଂସ୍ଥାରୁ ଋଣ ସୁବିଧା ପାଇବାରେ

ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି।

ସେ ନିଜର ମୂଲିକା କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ ପ୍ରଥମକରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ଋଣ କଲେ। ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର ସହାୟତା ଲାଳାବତୀଙ୍କୁ କ୍ରମଶଃ ତାଙ୍କ ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତିରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହେଲା।

ଲାଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ କରୁଛନ୍ତି। ସେ ତାଙ୍କର ମୂଲିକା ଶିଳ୍ପ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରିତ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଶିକ୍ଷା ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି। ଲାଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ପିନ୍-ସର୍ଭି ସହିତ ଦୁଇବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ସଂପୃକ୍ତ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସମ୍ବନ୍ଧ ସହିତ ଯୋଗଦେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରୁଛନ୍ତି।

Publication	Manthan
Edition	Bhubaneswar
Date	12 th August, 2020
Page No.	2

ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍ଭ: ଅନୁନୂତ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଣୁଛି

ଭୁବନେଶ୍ୱର, ୧୧।୮ (ନି.ପ୍ର)
: ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ ଜିଲ୍ଲାର ଏକ
କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ତ୍ରାପାଲିରେ ବାସ
କରୁଥିବା ଜଣେ ୩୬ବର୍ଷ ବୟସ୍କା
ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୂଢ଼ିକା କାରିଗର
ଲୀଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର
କାହାଣୀ ଏହି ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ
ନିଦର୍ଶନ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି ସହିତ
କୁଶଳତା ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଭାଗ୍ୟକୁ
ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ।

କେବଳ ସାମିତ ସମ୍ବଳ ଥିବା
ଲୀଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ
ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ଦୂଷା ଶାଶୁଙ୍କୁ
ନେଇ ପାଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର
ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ ଦେଇ ଗତି



କରୁଥିଲେ। ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର
ମୂଢ଼ିକା କାରିଗରୀ ବେଉଷା ପାଇଁ
କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର
ଥିଲା ଏବଂ ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ

ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ
ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା। ଏକ ଉତ୍ତମ
ଜୀବନ ଜାଇଁବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ
ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ

ଫିନସର୍ଭ ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ
ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼
ନେଲା। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ
ଫିନସର୍ଭର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ
ଯାହା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ବାସକରୁଥିବା
ଅର୍ଥନୈତିକ ପଛୁଆ ବର୍ଗଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ
ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ,
ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ
ଅନ୍ୟ ସଂଗଠିତ ଆର୍ଥିକ ସଂସ୍ଥାରୁ ରଣ
ସୁବିଧା ପାଇବାରେ ଅସୁବିଧାର
ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି। ସେ ନିଜର ମୂଢ଼ିକା
କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ
କରିବାକୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ
ପ୍ରଥମକରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଣ
କଲେ। ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା

ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର ସହାୟତା
ଲୀଳାବତୀଙ୍କୁ କ୍ରମଶଃ ତାଙ୍କ
ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତିରେ ଉନ୍ନତି
ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହେଲା।

ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ପୂର୍ଣ୍ଣ ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ
ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ
କରୁଛନ୍ତି। ସେ ତାଙ୍କର ମୂଢ଼ିକା ଶିଳ୍ପ
ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରିତ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ
ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ
ଶିକ୍ଷା ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି।
ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍ଭ ସହିତ
ଦୁଇବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ସଂପୃକ୍ତ
ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ ମହିଳା
ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସମ୍ବନ୍ଧ ସହିତ
ଯୋଗଦେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରୁଛନ୍ତି।

Publication	Dunia Khabar
Edition	Bhubaneswar
Date	12 th August, 2020
Page No.	07

Sambandh Finserv: Uplifting the Life of Underprivileged Women

Bhubaneswar : The success story of a small scale pottery maker Lilabati Rana, a 36-year-old woman living in Badpatrapali, a small village situated on the outskirts of the Sundargarh district of Odisha is a true testament of the fact that hard work, coupled with skills has the power to change one's destiny.

Having an only hand to mouth resources, Lilabati and her family of five, comprising of her husband, two children, and an old mother-in-law were going through a tough phase of a financial crisis. They had

to face hardships to even purchase raw materials for their existing pottery business which further affected their children's education. She was losing all her hopes to live a better life when one day she stumbled across Sambandh Finserv, and her life took a new turn. Lilabati became a member of Sambandh Finserv which provides financial services to economically backward sections of the society residing in the rural settings who often find it difficult to avail credit through other organized financial institutions.

In March 2018, she availed her first loan of Rs.25000 to expand her existing pottery business. Support from Sambandh in their hour of need, significantly helped Lilabati to gradually improve her family's financial condition.

Lilabati is now leading a financially stable life. She has expanded her pottery business and even proving good education to her children. Lilabati has been associated with Sambandh Finserv over two years and recommends other women entrepreneurs to join Sambandh.

Publication	Pramad
Edition	Bhubaneswar
Date	12 th August, 2020
Page No.	3

ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍ସର୍ଭ: ଅନୁନୂତ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଣୁଛି

ଭୁବନେଶ୍ୱର, (ନିପ୍ର) : ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ ଜିଲ୍ଲାର ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ତ୍ରାପାଲିରେ ବାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ୩୬ବର୍ଷ ବୟସ୍କା ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୂରିକା କାରିଗର ଲୀଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର କାହାଣୀ ଏହି ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ ନିଦର୍ଶନ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି ସହିତ କୁଶଳତା ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଭାଗ୍ୟକୁ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ। କେବଳ ସୀମିତ ସମ୍ବଳ ଥିବା ଲୀଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୃଦ୍ଧା ଶାଶୁଙ୍କୁ ନେଇ ପାଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ ଦେଇ ଗତି କରୁଥିଲେ। ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୂରିକା କାରିଗରୀ ବେଉଷା ପାଇଁ କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା। ଏକ ଉତ୍ତମ ଜୀବନ ଜାଇଁବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍ସର୍ଭ ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼ ନେଲା। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍ସର୍ଭର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ ଯାହା ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ବାସକରୁଥିବା ଅର୍ଥନୈତିକ ପଛୁଆ ବର୍ଗଙ୍କୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ ଦେଇଥାଏ, ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ ଅନ୍ୟ ସଂଗଠିତ ଆର୍ଥିକ ସଂସ୍ଥାରୁ ରଣ ସୁବିଧା ପାଇବାରେ ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି। ସେ ନିଜର ମୂରିକା କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ ପ୍ରଥମକରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଣ କଲେ। ସେମାନଙ୍କ



ଆବଶ୍ୟକତା ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର ସହାୟତା ଲୀଳାବତୀଙ୍କୁ କ୍ରମଶଃ ତାଙ୍କ ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତିରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହେଲା। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ କରୁଛନ୍ତି। ସେ ତାଙ୍କର ମୂରିକା ଶିଳ୍ପ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରିତ କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ ଉତ୍ତମ ଶିକ୍ଷା ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନ୍ସର୍ଭ ସହିତ ଦୁଇବର୍ଷରୁ ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ସଂପୃକ୍ତ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସମ୍ବନ୍ଧ ସହିତ ଯୋଗଦେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରୁଛନ୍ତି।

Publication	Samaya
Edition	Bhubaneswar
Date	12 th August, 2020
Page No.	4

ଓଡ଼ିଶା ଲୋକସେବା ସମିତିର ସମସ୍ତ କର୍ମୀଙ୍କୁ ଏହି ପତ୍ର ପଢ଼ାଇବା ପାଇଁ ଅନୁରୋଧ କରାଯାଉଛି ।

ଅନୁନୃତ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଶୁଛି ସମ୍ବନ୍ଧ ପିନସର୍ଭ

ଭୁବନେଶ୍ୱର, (ସବୁ.୫): ଓଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ ଜିଲ୍ଲାର ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ ବଡ଼ପାଲିରେ ବାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ୩୬ବର୍ଷ ବୟସ୍କା ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୂଲିକା କାରିଗର ଲୀଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର କାହାଣୀ ଏହି ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ ନିର୍ଦ୍ଦେଶକ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି ସହିତ ବୁଝିନିତ। ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଉତ୍ଥାନ ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ। କେବଳ ସୀମିତ ସମ୍ବଳ ଥିବା ଲୀଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ, ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୁଝା ଶାଶୁଙ୍କୁ ନେଇ ପାଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ ଦେଇ ଗତି

କରୁଥିଲେ। ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୂଲିକା କାରିଗରୀ ବେରଣା ପାଇଁ କଞ୍ଚାମାଲ ଜିଣିବା ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ ଅର୍ଥାଭାବରୁ ସେମାନଙ୍କ



ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା। ଏକ ଉତ୍ତମ ଜୀବନ ଜାଇଁବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବା ବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ

ପିନସର୍ଭ ସଂପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ ନୂଆମୋଡ଼ ନେଲା। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ପିନସର୍ଭର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ।

ସେ ନିଜର ମୂଲିକା କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରଦାୟର କର୍ମିବାରୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ ପ୍ରାୟତଃ ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଣ କଲେ। ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର ସହାୟତା ଲୀଳାବତୀଙ୍କୁ ଜୁନଶଃ ତାଙ୍କ ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ଛିଟିରେ ଉତ୍ତର ଆଣିବାରେ ସହାୟକ ହେଲା। ଲୀଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆର୍ଥିକ ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏକ ଛିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ କରୁଛନ୍ତି।

Publication	Suryaparva
Edition	Bhubaneswar
Date	12 th August, 2020
Page No.	7

ଅନୁମୂଳ ମହିଳାଙ୍କ ଜୀବନରେ ଉତ୍ଥାନ ଆଶୁଛି ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍ଭ

IIପ୍ରଭାନ୍ୟାଜା ଜୁବନେଶ୍ୱର, ୧୧।୮
 : ଡିଡ଼ିଶାର ସୁନ୍ଦରଗଡ଼ କିଲ୍ଲା ଏକ କ୍ଷୁଦ୍ର ଗ୍ରାମ
 ବଡ଼ପାଲିରେ ବାସ କରୁଥିବା ଜଣେ ମାଧବୀ
 ବୟସ୍କା ମହିଳା ତଥା କ୍ଷୁଦ୍ର ମୂଲିକା କାରିଗର
 ଲାଳାବତୀ ରଣାଙ୍କ ସଫଳତାର ବାହାଣୀ ଏହି
 ତଥ୍ୟର ବାସ୍ତବ ନିଦର୍ଶନ ଯେ କଠିନ ପରିସ୍ଥିତି
 ସହିତ କୁଣ୍ଠକତା ଦ୍ୱାରା ଜଣଙ୍କ ଭାଗ୍ୟକୁ
 ପରିବର୍ତ୍ତନ କରାଯାଇପାରିବ । କେବଳ ସାମିତ
 ସମ୍ବଳ ଥିବା ଲାଳାବତୀ ଏବଂ ତାଙ୍କର ସ୍ୱାମୀ,
 ଦୁଇ ପିଲା ଏବଂ ଜଣେ ବୃଦ୍ଧା ଶାଶୁଙ୍କୁ ନେଇ
 ପାଞ୍ଚପ୍ରାଣୀ ପରିବାର ଗୁରୁତର ଆର୍ଥିକ ସଙ୍କଟ
 ଦେଇ ଗତି କରୁଥିଲେ ।

ସେମାନଙ୍କୁ ସେମାନଙ୍କର ମୂଲିକା
 କାରିଗରୀ ଦେଇସା ପାଇଁ କଞ୍ଚାମାଲ କିଣିବା
 ମଧ୍ୟ କଷ୍ଟକର ଥିଲା ଏବଂ ଅର୍ଥାଭାବରୁ
 ସେମାନଙ୍କ ପିଲାମାନଙ୍କ ପାଠପଢ଼ା ମଧ୍ୟ
 ବାଧାପ୍ରାପ୍ତ ହୋଇଥିଲା । ଏକ ଉତ୍ତମ ଜୀବନ
 ଜୀବିବାର ସମସ୍ତ ଆଶା ସେ



ଛାଡ଼ିଦେଇଥିବାବେଳେ ଦିନେ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍ଭ
 ସମ୍ପର୍କରେ ଆସିଲେ ଏବଂ ତାଙ୍କ ଜୀବନ ଏକ
 ନୂଆମୋଡ଼ ନେଲା । ଲାଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ

ଫିନସର୍ଭର ଜଣେ ସଦସ୍ୟା ହେଲେ ଯାହା
 ଗ୍ରାମାଞ୍ଚଳରେ ବାସକରୁଥିବା ଅର୍ଥନୈତିକ
 ପଛୁଆ ବର୍ଗକୁ ଆର୍ଥିକ ସହାୟତା ଯୋଗାଇ

ଦେଇଥାଏ । ଯେଉଁମାନେ ଅନେକ ସମୟରେ
 ଅନ୍ୟ ସଂଗଠିତ ଆର୍ଥିକ ସଂସ୍ଥାରୁ ରଣ ସୁବିଧା
 ପାଇବାରେ ଅସୁବିଧାର ସମ୍ମୁଖୀନ ହୁଅନ୍ତି । ସେ
 ନିଜର ମୂଲିକା କାରିଗରୀ ବ୍ୟବସାୟ
 ସମ୍ପ୍ରସାରଣ କରିବାକୁ ୨୦୧୮ ମାର୍ଚ୍ଚରେ
 ପ୍ରଥମକରି ୨୫,୦୦୦ ଟଙ୍କା ରଣ କଲେ ।
 ସେମାନଙ୍କ ଆବଶ୍ୟକତା ସମୟରେ ସମ୍ବନ୍ଧର
 ସହାୟତା ଲାଳାବତୀଙ୍କୁ କୁମଣ୍ଡା ତାଙ୍କ
 ପରିବାରର ଆର୍ଥିକ ସ୍ଥିତିରେ ଉନ୍ନତି ଆଣିବାରେ
 ସହାୟକ ହେଲା । ଲାଳାବତୀ ସମ୍ପ୍ରତି ଆର୍ଥିକ
 ଦୃଷ୍ଟିରୁ ଏକ ସ୍ଥିର ଜୀବନ ଅତିବାହିତ କରୁଛନ୍ତି ।
 ସେ ତାଙ୍କର ମୂଲିକା ଶିଳ୍ପ ବ୍ୟବସାୟ ସମ୍ପ୍ରସାରିତ
 କରିଛନ୍ତି ଏବଂ ଏପରିକି ନିଜ ପିଲାମାନଙ୍କୁ
 ଉତ୍ତମ ଶିକ୍ଷା ସୁବିଧା ଯୋଗାଇ ପାରିଛନ୍ତି ।
 ଲାଳାବତୀ ସମ୍ବନ୍ଧ ଫିନସର୍ଭ ସହିତ ଦୂରବର୍ଷରୁ
 ଅଧିକ ସମୟ ଧରି ସମ୍ପୃକ୍ତ ଅଛନ୍ତି ଏବଂ ଅନ୍ୟ
 ମହିଳା ଉଦ୍ୟୋଗୀଙ୍କୁ ସମ୍ବନ୍ଧ ସହିତ ଯୋଗ
 ଦେବାକୁ ସୁପାରିଶ କରୁଛନ୍ତି ।

Case Study: Muthoot Microfin: A Ray of Hope during the Pandemic

Publication	Punyanagari
Edition	Kolhapur
Date	20 th August, 2020
Page No.	4

मुथुट मायक्रोफोन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

कोल्हापूर : प्रतिनिधी

कोविड-१९ च्या महामारीचा अनेकांवर वेगवेगळ्या प्रकारे आघात झाला आहे. या काळात मुथुट मायक्रोफोन आशेचा किरण ठरत आहे.

इचलकरंजीमध्ये दोन छोट्या मुलांसह राहणाऱ्या ४७ वर्षांच्या रुकसाना शेडबाळे यांना या काळात मुथुट मायक्रोफोनच्या भक्कम आधारावर निर्वाह चालू आहे. रुकसाना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करतात. त्यातून कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजा भागवणे ही शक्य होत नाही. ढासळत्या आर्थिक परिस्थितीत शिलाई व्यवसायाची घडी नव्याने बसावी, यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साह्याने भांडवल उभारण्याचा त्यांनी खूप प्रयत्न केला पण गहाण ठेवण्यासाठी काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झाले नाही.

दरम्यान, मुथुट मायक्रोफोनच्या अधिकाऱ्याने विनातारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. त्यांनी एक गट तयार करून

आपले पहिले ३० हजार रुपयांचे कर्ज मिळवले. व्यवसाय वाढला, दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ही ऑर्डर मिळाली. वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणयंत्र विकत घेतली. नंतर लॉकडाऊनमुळे उत्पन्न ७० टक्क्यांनी घटले. लॉकडाऊनमध्येच मुथुटच्या विभागीय अधिकाऱ्यांनी तिला कर्जफिडीसाठी मुदत मिळवता येते हे सांगितले.

तोटा भरून काढण्यासाठी मास्क शिवण्याची सूचनाही त्यांनी दिली. मुथुटने सुरू केलेल्या 'वुमेन बी चेंज' या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मास्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिले जात होते. कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मास्कचे मोफत वाटप केले. मुथुट मायक्रोफोनचा आधार मिळाला. नवी संधी देऊन सारे चित्रच बदलून गेले, अशी भावना त्यांनी व्यक्त केली.

Publication	Kumarkranti
Edition	Kolhapur
Date	17 th August, 2020
Page No.	04

मुथूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

कोल्हापूर : कोव्हिड - च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक त-हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुटूंबाही मिळालेला खंड आधार मोठा आश्वासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोटीया मुलांसह राहणा-या वर्षाच्या रुक्साना शेडबाळे ची कहाणी काही वे-गळी नाही. या भयंकर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिन च्या मिळणा-या भक्षम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे. रुक्साना गेली वर्षे शिलाई काम करते आहे. मात्र या कामातून मिळणा-री कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक

गस्नाही भागवावला अपुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळावे यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्ती-तला मोठा अडथळा होता. तिच्या या दासळत्या आर्थिक परिस्थितीत मदत व्हावी आणि शिलाई घंटाची घडी नव्याने बसावी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साठ्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झाले नाही. तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक



एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिन च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या अधिका-याने तिला विना तारण कर्नाबद्दल माहिती दिली. आपले नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट

तयार करून आपले पाहिलेले रूपांचे कर्न मिळवले. या पहिल्या कर्नाच्या रकमेतून तिने शिवण कंत्र , धागे, कापड, कात-या असं साहित्य खरेदी करून स्वतः चा व्यवसाय सुरू केला. रुक्सानाने पुढचे काही महिने अविश्रांत श्रम केले आणि आपली महिना कमाई रूपांवरून रूपांवर नेली. हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने नवळक दुसरे एक दुकान घेतले आणि आपल्या मदतीला दोन नोकरही ठेवले. नंतर तिला दोन म ठेक्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणकंत्र

विकत घेतली. मात्र अचानक लॉक डाऊन जाहीर झाला आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला. यामुळे तिचे उत्पन्न टक्क्यांनी घटले. या लॉक डाऊन मध्येच मुथूट चा विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कर्नफेडीसाठी मुदत (मोरेंटोरिअम) मिळवता येते हे सांगितले. व्यवसायात झालेला घाटा भरून काढण्यासाठी मास्क शिवण्याची सूचनाही त्याने दिली. मुथूट ने सुरू केलेल्या वीमेन बी चॅन या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मास्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिले जात होते . कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मास्क चं मोफत वाटप केले.

Publication	Kratishin
Edition	Kolhapur
Date	14 th August, 2020
Page No.	4

कोरोना महामारीच्या काळात एक आशेचा किरण:मुथूट मायक्रोफिन

कोल्हापूर(प्रतिनिधी):- कोव्हिड -१९ च्या महामारी मुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक तऱ्हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुठूनही मिळालेला खंदा आधार मोठा आश्वासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोटे मुलांसह राहणाऱ्या ४७ वर्षांच्या रुकसाना शेंडबाळे ची कहाणी काही वेगळी नाही. या भयंकर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिनच्या मिळणाऱ्या भक्कम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

रुकसाना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करते आहे. मात्र या कामातून मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अपुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळावं यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्तीतला मोठा अडथळा होता. तिच्या या ढासळत्या आर्थिक परिस्थितीत

मदत व्हावी आणि शिलाई धंद्याची घडी नव्याने बसावी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साहाय्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झालं नाही.



तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिन च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या अधिकाऱ्याने तिला विना तारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. आपलं नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून आपलं पाहिलं ३० हजार रुपयांचं कर्ज मिळवलं. या पहिल्या कर्जाच्या रकमेतून तिने शिवण यंत्र

धागे, कापड, कातऱ्या असं साहित्य खरेदी करून स्वतःचा व्यवसाय सुरू केला. रुखसानाने पुढचे काही महिने अविश्रांत श्रम केले आणि आपली महिना कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली.

हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरं एक दुकान घेतलं आणि आपल्या मदतीला दोन नोकरही ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणयंत्र विकत घेतली. मात्र अचानक लॉक

डाऊन जाहीर झाला आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला. यामुळे तिचं उत्पन्न ७० टक्क्यांनी घटलं.

या लॉकडाऊनमध्येच मुथूटचा विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कर्जफेडीसाठी मुदत (मोर्चटोरिअम) मिळवता येते हे सांगितलं. व्यवसायात झालेला घाटा भरून काढण्यासाठी मास्क शिवण्याची सूचनाही त्याने दिली.मुथूटने सुरू केलेल्या वीमेन बी चेंज या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मास्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं जात होतं.

कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मास्क चं मोफत वाटप केलं.

मुथूट बद्दल कृतज्ञता व्यक्त करीत रुकसाना म्हणाली, मुथूट मायक्रोफिनचा या महामारीच्या काळात मला आधार मिळाला. ही विरुद्ध परिस्थिती बदलत मला एक नवी संधी देऊन सारे चित्र माझ्या गरजेला पोषक असे बदलल्या बद्दल मी मुथूटची ऋणी आहे. मला मोठा आनंद याचा होतो आहे की माझा व्यवसाय साव रत असतानाच मी लोकांना कोरोना विषाणूपासून स्वतःचे संरक्षण करण्यासाठी मदत करीत.

Publication	Kesari
Edition	Kolhapur
Date	13 th August, 2020
Page No.	5

नाम वा सुना हाना फक्त साना सश्वर.

मुश्ठुट मायक्रोफिन : एकच आशेचा किरण

कोल्हापूर : प्रतिनिधी

इचलकरंजीमध्ये राहणाऱ्या रुखसाना शेडबाळे यांचा कोरोना महामारीच्या दिवसांत 'मुश्ठुट मायक्रोफिन'च्या मिळणाऱ्या भक्कम आधारावर निर्वाह सुरू आहे. रुखसाना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करतात. मात्र यातून त्यांच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अपुरी पडते. एखादा उद्योग सुरू करावा, अशी त्यांची तीव्र इच्छा होती. एका दिवशी त्यांना 'मुश्ठुट मायक्रोफिन'च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली.

कंपनीच्या अधिकाऱ्याने तिला विनातारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. त्यानंतर तिने एक गट तयार करून आपले पहिले ३० हजार रुपयांचे कर्ज मिळवले. या पहिल्या कर्जाच्या रकमेतून तिने शिवणयंत्र, धागे, कापड, कात्री खरेदी करून स्वतःचा व्यवसाय सुरू केला. रुखसानाने पुढच्या काही महिन्यात आपली महिना कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली. अशा रीतीने रुखसाना शेडबाळे यशस्वी उद्योजिका झाल्या आहेत.

Publication	Lokneta
Edition	Kolhapur
Date	13 th August, 2020
Page No.	2

मुथूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

कोविड - १९ च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक तऱ्हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुटुंबात मिळालेला खंडा आधार मोठा आशासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोटेछा मुलांसह राहणाऱ्या ४७ वर्षांच्या रुक्साना शेडवाळेची कहाणी काही वेगळी नाही. या भक्कर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिनच्या मिळणाऱ्या भक्कम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

रुक्साना गेली १५ वर्षे शिलाई काप करते आहे. मात्र या कामातून मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अपुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळावे यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्तीतला मोठा अडथळा होता. तिच्या या दासळत्या आर्थिक परिस्थितीत मदत व्हावी आणि शिलाई धंद्याची घडी नव्याने बसवी



यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साहाय्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झाले नाही.

तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिनच्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या

अधिकाऱ्याने तिला विना तारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. आपले नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून आपले पाहिले ३०००० रुपयांचे कर्ज मिळवले.

या पहिल्या कर्जाच्या रकमेतून तिने शिवण यंत्र, धागे, कापड, कातऱ्या असं साहित्य खरेदी करून स्वतःचा व्यवसाय सुरू केला. रुक्सानाने पुढचे काही महिने अविश्रात श्रम केले आणि आपली महिना कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली.

हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरे एक दुकान घेतलं आणि आपल्या मदतीला दोन नोकऱ्या ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणयंत्र विकत घेतली. मात्र अचानक लॉकडाऊन जाहीर झाला आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला. यामुळे तिचे उत्पन्न ७०

टक्क्यांनी घटलं. या लॉक डाऊन मधेच मुथूट चा विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कर्जफंडासाठी मुदत (मॉरटोरियम) मिळवता येते हे सांगितलं. व्यवसायात झालेला घाटा भरून काढण्यासाठी मास्क शिवण्याची सूचनाही त्याने दिली. मुथूटने सुरू केलेल्या वीमेन बी जेअर या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मास्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिले जात होते. कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मास्कचे मोफत वाटप केले.

मुथूटबद्दल कृतज्ञता व्यक्त करीत रुक्साना म्हणाली, मुथूट मायक्रोफिन चा या महामारीच्या काळात मला आधार मिळाला. ही विरुद्ध परिस्थिती बदलत मला एक नवी संधी देऊन सारे चित्र माझ्या गरजेला पोषक असे बदलल्याबद्दल मी मुथूटची कर्णी आहे. मला मोठा आनंद याचा होता आहे की माझा व्यवसाय सावरत असतानाच मी लोकांना कोरोना विषाणूपासून स्वतःचे संरक्षण करण्यासाठी मदत करित.

Publication	Rashtrageet
Edition	Kolhapur
Date	12 th August, 2020
Page No.	3

मुथूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

इचकरंजी- कोव्हिड - १९ च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक त-हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुठूनही मिळालेला खंदा आधार मोठा आश्वासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोट्या मुलांसह राहणा-या ४७ वर्षांच्या रुक्साना शेडबाळे ची कहाणी काही वेगळी नाही. या भयंकर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिन च्या मिळणा-या भक्षम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

रुक्साना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करते आहे. मात्र या कामातून मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला असुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचं शिक्षण मिळावं यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्तीला मोठा अडथळा होता. तिच्या या हासळत्या आर्थिक परिस्थितीत

मदत व्हावी आणि शिलाई घंढ्याची घडी नव्याने बसावी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साहाय्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झालं नाही.

तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिन च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या अधिका-याने तिला विना तारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. आपलं नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून आपलं पाहिलं ३०००० रुपयांचं कर्ज मिळवलं.

या पहिल्या कर्जाच्या रकमेतून तिने शिवण यंत्र , धागे, कापड, कात-या असं साहित्य खरेदी करून स्वतःचा व्यवसाय सुरू केला. रुक्सानाने पुढचे काही महिने अविश्रांत श्रम केले आणि आपली महिना कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली.

हळुहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरं एक दुकान घेतलं आणि आपल्या मदतीला दोन नोकरही ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणयंत्र विकत घेतली. मात्र अचानक लॉक डाऊन जाहीर झाला आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला. यामुळे तिचं उत्पन्न ७० टक्क्यांनी घटलं.

या लॉक डाऊन मध्येच मुथूट चा विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कर्जफेडीसाठी मुदत (मोरेटोरिअम) मिळवता येते हे सांगितलं. व्यवसायात झालेला घाटा भरून काढण्यासाठी मास्क शिवण्याची सूचनाही त्याने दिली. मुथूट ने सुरू केलेल्या वीमेन बी चेंज या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मास्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं जात होतं . कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मास्क चं मोफत वाटप केलं.

Publication	Samaj
Edition	Kolhapur
Date	12 th August, 2020
Page No.	3

मुथूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

कोविड - १९ च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक तऱ्हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुठूनही मिळालेला खंडा आधार मोठा आश्वासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोटीया मुलांसह राहणा-या ४७ वर्षांच्या रुक्साना शेडबाळे ची कहाणी काही वेगळी नाही. या भयंकर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिनच्या मिळणा-या भक्षम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

रुक्साना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करते आहे. मात्र या कामातून मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अपुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळावं यासाठी एखाद्या उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्तीतला मोठा अडथळा होता. तिच्या या वासळत्या आर्थिक परिस्थितीत मदत



व्हावी आणि शिलाई धंद्याची घडी नव्याने बसावी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साहाय्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झालं नाही.

तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिन च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या अधिका-याने तिला विना तारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. आपलं नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून

आपलं पाहिलं ३०००० रुपयांचं कर्ज मिळवलं.

या पहिल्या कर्जाच्या रकम तून तिने शिवण यंत्र, धागे, कापड, कातच्या असं साहित्य खरेदी करून स्वतःचा व्यवसाय सुरू केला. रुक्सानाने पुढचे काही महिने अविश्रांत श्रम केले आणि आपली महिना कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली.

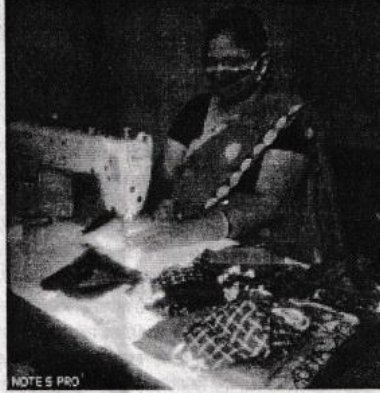
हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरे एक दुकान घेतलं आणि आपल्या मदतीला दोन नोकरही ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली.

Publication	Sattyawadi
Edition	Kolhapur
Date	12 th August, 2020
Page No.	04

मुथूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

कोव्हिड - १९ च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक त-हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुठूनही मिळालेला खंदा आधार मोठा आश्वासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोट्या मुलांसह राहणा-या ४७ वर्षाच्या रुकसाना शेडबाळे ची कहाणी काही वेगळी नाही. या भयंकर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिन च्या मिळणा-या भक्कम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

रुकसाना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करते आहे. मात्र या कामातून मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अपुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात घांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळावं यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्तीतला मोठा अडथळा होता. तिच्या या दासळत्या आर्थिक परिस्थितीत मदत व्हावी आणि शिलाई धंद्याची घडी नव्याने बसावी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साहाय्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला



NOTES PRO

पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झालं नाही.

तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिन च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या अधिका-याने तिला विना तारण

कर्जाबद्दल माहिती दिली. आपलं नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून आपलं पाहिलं ३००० रुपयांचं कर्ज मिळवलं.

या पहिल्या कर्जाच्या रकमेतून तिने शिवण यंत्र, धागे, कापड, कात-या असं साहित्य खरेदी करून स्वतःचा व्यवसाय सुरू केला. रुखसानाने पुढचे काही महिने अविश्रांत श्रम केले आणि आपली महिना

कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली.

हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरं एक दुकान घेतलं आणि आपल्या मदतीला दोन नोकऱ्ही ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणयंत्र विकत घेतली. मात्र अचानक लॉक डाऊन जाहीर झाला आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला. यामुळे तिचं उत्पन्न ७० टक्क्यांनी घटलं.

या लॉक डाऊन मधेच मुथूट चा विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कर्जफेडीसाठी मुदत (मोर्गटोरिअम) मिळवता येते हे सांगितलं. व्यवसायात झालेला घाटा भरून काढण्यासाठी मार्क शिवण्याची सूचनाही त्याने दिली. मुथूट ने सुरू केलेल्या वीमेन बी बॅंज या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मार्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं जात होतं. कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मार्क घं नोफत वाटप केलं.

मुथूट बद्दल कृतज्ञता व्यक्त करीत रुकसाना म्हणाली, मुथूट मायक्रोफिन चा या महामारीच्या काळात मला आधार मिळाला. ही विरुद्ध परिस्थिती बदलत मला एक नवी संधी देऊन सारे धिन्न माझ्या गरजेला पोषक असे बदलल्याबद्दल मी मुथूट ची ऋणी आहे. मला मोठा आनंद याचा होतो आहे कि माझा व्यवसाय सावरत असतानाच मी लोकांना कोरोना विषाणूपासून रवत-चे संरक्षण करण्यासाठी मदत करीत.

Publication	Vartashakti
Edition	Kolhapur
Date	12 th August, 2020
Page No.	3

मुधूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण



कोविड -१९ च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक त-हेने आघात केले आहेत. अशा परिस्थितीच्या काळात कुठूनही मिळालेला खंडा आधार मोठा आश्वासक असतो. महाराष्ट्रातील हचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोटी मुलांसह राहणा-या ४७ वर्षांच्या एकताना शेडबाळे या काहाणी काही वेगळी नाही. या संयत्त महामारीच्या दिवसात मुधूट मायक्रोफिन च्या निष्का-या मन्मन आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

एकताना गेली वर्षे शिलाई काम करत आहे. मात्र या कामातून

मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अचुकी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळाय यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नसूरितला मोठा अडथळा होता. तिच्या या डोसळ्याच्या आर्थिक परिस्थितीत मदत दहावी आणि शिलाई धंद्याची छडी नव्याने बसवी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साहाय्याने मांडवले उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाळ म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झालं

नाही.

तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुधूट मायक्रोफिन च्या कार्यरत झालेला माहिती समजली. कंपनीच्या अधिका-याने तिला विना तारखे कर्जाबद्दल माहिती दिली. आरंभ नवीन बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून आरंभ पाहिले. संपादन कर्ज मिळवले.

या पहिल्या कर्जाच्या खर्चाला तिने शिवयंत्र, धागे, कापड, कात-या असे साहित्य खरेदी करून घेतले. या व्यवसाय सुरू केला. एकतानाने पुढचे काही महिने अविभाजित झाले आणि आरंभ महिना कमाई २००० रुपयेपर्यंत ६००० रुपयेपर्यंत नेली.

हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरे एक दुकान घेतलं आणि आपल्या मदतीला दोन नोकरी ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आपली दोन शिवयंत्र विकत घेतली. मात्र अचानक लोक डाऊन जाहीर झाला

आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला. यामुळे तिचं उत्पन्न ७० टक्क्यांनी घटलं.

या लोक डाऊन मध्येच मुधूट या विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कॉन्फिडीसीटी मुदत (मोर्टेगिज) मिळवता येते हे सांगितलं. व्यवसायात झालेला घाटा मरून पाहण्यासाठी मासिक शिवयंत्राची सूचनाही त्याने दिली. मुधूट ने सुरू केलेल्या योजने ही योजना या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मासिक शिवयंत्रासाठी प्रोत्साहन दिलं जात होतं. कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मासिक रॉ मोकत वाटप केला.

मुधूट बद्दल कृतज्ञता व्यक्त करीत एकताना म्हणाली, मुधूट मायक्रोफिन या या महामारीच्या काळात मला आधार मिळाला. ही विरध्द परिस्थिती बदलत मला एक नवी संधी देऊन सारे धातू माझ्या गरजेला पोचक असे बदलण्याबद्दल मी मुधूट या कडवी आहे. मला मोठा आनंद याचा होतो आहे कि माझा व्यवसाय सावळत असतानाच मी लोकांना कोरीना विषाणूपासून स्वतःचे संरक्षण करण्यासाठी मदत करीत

Publication	Navsandesh
Edition	Kolhapur
Date	12 th August, 2020
Page No.	4

मुथूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

कोल्हापूर : कोव्हिड - १९ च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक त-हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुटूंबाची मिळालेला खंडा आधार मोठा आभासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोट्या मुलांसह राहणा-या ४७ वर्षांच्या रुकसाना शेंडबाळे ची कहाणी काही वेगळी नाही. या भयंकर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिन च्या मिळणा-या भक्कम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

रुकसाना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करते आहे. मात्र या कामातून मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अपुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळावे यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्तीला मोठा अडथळा होता. तिच्या या दासळत्या आर्थिक परिस्थितीत मदत व्हावी आणि शिलाई धंद्याची घडी नव्याने बसावी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साहाय्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झाले नाही.

तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिन च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या अधिका-याने तिला विना तारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. आपले नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून आपले पाहिले ३०००० रुपयांचे कर्ज मिळवले.

या पहिल्या कर्जाच्या रकमेतून तिने शिवण यंत्र, धागे, कापड, कात-या असं साहित्य खरेदी



करून स्वतःचा व्यवसाय सुरू केला. रुकसानाने पुढचे काही महिने अविश्रांत श्रम केले आणि आपली महिना कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली.

हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरे एक दुकान घेतले आणि आपल्या मदतीला दोन नोकरही ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणयंत्र विकत घेतली. मात्र अचानक लॉकडाऊन जाहीर झाला आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला.

यामुळे तिचे उत्पन्न ७० टक्क्यांनी घटले.

या लॉकडाऊन मध्येच मुथूट चा विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कर्जफेडीसाठी मुदत (मोरेटोरियम) मिळवता येते हे सांगितले. व्यवसायात झालेला घाटा भरून काढण्यासाठी मास्क शिवण्याची सूचनाही त्याने दिली. मुथूट ने सुरू केलेल्या वीमेन बी चेंज या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मास्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिले जात होते. कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मास्कचे मोफत वाटप केले.

Publication	Mirror Kolhapur
Edition	Kolhapur
Date	11 th August, 2020

URL: <http://mirrorkolhapur.in/?p=8906>

मुथूट मायक्रोफिन : महामारीच्या काळात एकच आशेचा किरण

Posted By: Mirror Kolhapur on: August 11, 2020 In: Mirror Kolhapur, Mirror Kolhapur Special, अर्थ-उद्योग , ठळक बातम्या , महाराष्ट्र , शैक्षणिक

Print Email

कोल्हापूर : कोव्हिड -१९ च्या महामारीमुळे अनेकांच्या जीवनावर अनेक त-हेने आघात केले आहेत. अशा परीक्षेच्या काळात कुठूनही मिळालेला खंदा आधार मोठा आश्वासक असतो. महाराष्ट्रातील इचलकरंजी या गावात आपल्या दोन छोट्या मुलांसह राहणा-या ४७ वर्षांच्या रुकसाना शेडबाळे ची कहाणी काही वेगळी नाही. या भयंकर महामारीच्या दिवसात मुथूट मायक्रोफिन च्या मिळणा-या भक्कम आधारावर तिचा निर्वाह चालू आहे.

रुकसाना गेली १५ वर्षे शिलाई काम करते आहे. मात्र या कामातून मिळणारी कमाई तिच्या कुटुंबाच्या प्राथमिक गरजाही भागवायला अपुरी पडते. आपल्या मुलांना सर्वात चांगल्या दर्जाचे शिक्षण मिळावे यासाठी एखादा उद्योग सुरू करावा अशी तिची तीव्र इच्छा. मात्र तिची आर्थिक स्थिती हा या स्वप्नपूर्तीतला मोठा अडथळा होता. तिच्या या डासळत्या आर्थिक परिस्थितीत मदत व्हावी आणि शिलाई धंद्याची घडी नव्याने बसावी यासाठी स्थानिक सावकारांच्या साह्याने भांडवल उभारण्याचा तिने खूप प्रयत्न केला पण त्यांना गहाण म्हणून देण्यासाठी तिच्याकडे काहीच नसल्यामुळे ते शक्य झालं नाही.

तिची आशा मावळू लागली होती आणि अचानक एका दिवशी तिला मुथूट मायक्रोफिन च्या कार्यपद्धतीबद्दल माहिती समजली. कंपनीच्या अधिका-याने तिला विना तारण कर्जाबद्दल माहिती दिली. आपलं नशीब बदलायची ही संधी आहे याची जाणीव तिला झाली आणि तिने एक गट तयार करून आपलं पाहिलं ३०००० रुपयांचं कर्ज मिळवलं.

या पहिल्या कर्जाच्या रकमेतून तिने शिवण यंत्र , धागे, कापड, कात-या असं साहित्य खरेदी करून स्वतः चा व्यवसाय सुरू केला. रुखसानाने पुढचे काही महिने अविश्रांत श्रम केले आणि आपली महिना कमाई २००० रुपयांवरून ६००० रुपयांवर नेली.

हळूहळू तिचा व्यवसाय वाढत गेला आणि तिने जवळच दुसरं एक दुकान घेतलं आणि आपल्या मदतीला दोन नोकरही ठेवले. नंतर तिला दोन मोठ्या कापड दुकानांकडून ऑर्डर मिळाली आणि तिने वाढत्या मागणीची पूर्तता करण्यासाठी आणखी दोन शिवणयंत्र विकत घेतली. मात्र अचानक लॉक डाऊन जाहीर झाला आणि तिचा व्यवसाय ठप्प झाला . यामुळे तिचं उत्पन्न ७० टक्क्यांनी घटलं .

या लॉक डाऊन मध्येच मुथूट चा विभागीय अधिकारी तिला भेटला आणि त्याने कर्जफेडीसाठी मुदत (मोरेटोरिअम) मिळवता येते हे सांगितलं. व्यवसायात झालेला घाटा भरून काढण्यासाठी मास्क शिवण्याची सूचनाही त्याने दिली. मुथूट ने सुरू केलेल्या वीमेन बी चेंज या उपक्रमाचा भाग म्हणून महिला उद्योजकांना मास्क शिवण्यासाठी प्रोत्साहन दिलं जात होतं . कंपनीने या कामाचा आकर्षक मोबदला दिला आणि मास्क चं मोफत वाटप केलं.

**Case Study: Growing Opportunity Finance (India) Pvt Ltd:
Transforming the Lives of Aspiring Individuals**

Publication	Dina Karan
Edition	Salem, Tamil Nadu
Date	23 rd August, 2020
Page No.	7

சுய தொழில் தொடங்க கடன் வழங்கி

பெண்களின் வாழ்க்கையை வளமாக்கும் நிறுவனம்

சேலம், ஆக.23: சேலத்தில் குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம் செயல்பட்டு வருகிறது. இந் நிறுவனம் பெண்கள் சுய தொழில் தொடங்குவதற்கும், உழைத்து முன்னேற விரும்புபவர்களுக்கும், குறைந்த வட்டியில், எளிய முறையில் கடன் வழங்குகிறது. சேலம் அஸ்தம்பட்டியை சேர்ந்த சையத் அலி பாத்திமா என்பவர், நடேசன் காலனியில் சிறிய அளவிலான டிக்கடை வைத்து நடத்தி வந்தார். தனது கடையை விரிவுபடுத்த போதிய பணம் கையில் இல்லாததால், குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனத்தின் பிரதிநிதிகளை சந்தித்தார். முதலில் ₹5 ஆயிரம் கடன் வாங்கி கடையை விரிவுபடுத்தினார். பின்னர், கடன் தொகையை திரும்ப செலுத்திவிட்டு, கூடுதல் தொகையை கடன் வாங்கி தற்போது பத்தாவது முறையாக கடன் வாங்கியுள்ளார்.

தவறாமல் கடன் தொகையை திருப்பி செலுத்தியதால், தற்போது டிக்கடையுடன், மளிகை சாமான்கள், காய்கறிகள் மற்றும் வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள் ஆகியவற்றையும் விற்பனை செய்யும் அளவிற்கு கடையை விரிவுபடுத்தியுள்ளார். மேலும் மினிவேன் உரிமையாளராக வளர்ந்துள்ளார். தனது வாழ்க்கை தரத்தை உயர்த்துவதற்காக, வியாபார வளர்ச்சிக்காக உதவிய பைனான்ஸ் நிறுவனத்திற்கு சையத் அலி பாத்திமா தனது நன்றியை தெரிவித்துள்ளார். ★

Publication	Maalai Murasu
Edition	Salem, Tamil Nadu
Date	20 th August, 2020
Page No.	04

பெண்கள் சுய தொழில் தொடங்க தனியார் நிறுவனம் கடன் வழங்கல்!

சேலம், ஆக.19-

சேலத்தில் இயங்கிவரும் தனியார் பைனான்ஸ் நிறுவனம் பெண்கள் சுய தொழில் தொடங்குவதற்கும், உழைத்து முன்னேற விரும்புவவர்களுக்கும், குறைந்த வட்டியில், எளிய முறையில் கடன் வழங்குகிறது. அந்நிறுவனத்தில்

சேலத்தை சேர்ந்த சையது அலி பாத்திமா, நடேசன் காலனியில் சிறிய அளவிலான டிக்கடை வைத்து நடத்தி வந்தார். அதிலிருந்து கிடைக்கும் வருமானம் மிகவும் குறைவாக இருந்தது.

கடையை விரிவுபடுத்த போதிய பணம் கையில்

இல்லை.

அந்த நேரத்தில் தான் குரோயிங் ஆப்பர்கூனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம் குழுவில் சேர்ந்தார்.

முதலில் ரூ.5000 கடன் வாங்கினார்.

அந்த தொகையின் உதவியோடு, கடையை விரிவுபடுத்தினார். ஓரளவு வருமானமும் கிடைத்தது. உடனே, கடன் தொகையை திரும்பச் செலுத்திவிட்டு, மேலும் கடையை விரிவுபடுத்துவதற்காக இரண்டாவது முறையாக கூடுதல் தொகையை கடன் வாங்கினார். இப்படியே தற்போது 10வது முறையாக கடன் வாங்கியுள்ளார்.

தற்போது தொழிலை விரிவுபடுத்துவதற்காக அடமானம் இல்லாத கடனாக ஒரு லட்சம் பெற்றுள்ளார். தற்போது டிக்கடையுடன், மளிகை சாமான்கள், காய்கறிகள் மற்றும் வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள் ஆகியவற்றையும் விற்பனை செய்கிறார்.

டாடா ஏஸ் மினி வேன் உரிமையாளராக வளர்ந்துள்ளார். தனது வாழ்க்கை தரத்தை உயர்த்துவதற்காக, வியாபார வளர்ச்சிக்காக உதவிய குரோயிங் ஆப்பர்கூனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனத்திற்கு சையது அலி பாத்திமா தனது நன்றி தெரிவித்துள்ளார்.

Publication	Makkal Kural
Edition	Salem, Tamil Nadu
Date	19 th August, 2020
Page No.	4

சேலம், ஆக. 19-
சேலத்தில் இயங்கி வரும்
குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி
பைனான்ஸ் நிறுவனம் பெண்கள்
சுய தொழில் தொடங்குவதற்கும்,
உழைத்து முன்னேற
விரும்புபவர்களுக்கும், குறைந்த
வட்டியில், எளிய முறையில் கடன்
வழங்குகிறது.

அந்நிறுவனத்தில் கடன் பெற்று,
தங்கள் வாழ்க்கையை மேம்படுத்திக்
கொண்டவர்கள் அதிகம். அதில்
ஒருவர் சையது அலி பாத்திமா.
அஸ்தம்பட்டியைச் சேர்ந்த சையது
அலி பாத்திமா, தற்போது 10
வது முறையாக கடன் வாங்கி

சுய தொழில் துவங்க மகளிருக்கு கடன் உதவி: குரோயிங் நிதி நிறுவனம் தகவல்

தனது கடையை விரிவுபடுத்தி
பயன்பெற்று உள்ளார்.

தவறாமல் கடன் தொகையை
திருப்பிச் செலுத்தியதால், அவரது
கடன் கேட்கும் தகுதியின் அளவு
அதிகரித்துள்ளது. தற்போது

தொழிலை விரிவுபடுத்துவதற்காக
அடமானம் இல்லாத கடனாக
ஒரு லட்சம் பெற்றுள்ளார்.
தற்போது டிக்கடையுடன், மளிகை
சாமான்கள், காய்கறிகள் மற்றும்
வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள்

ஆகியவற்றையும் விற்பனை
செய்கிறார்.

இதற்கு எல்லாம் மேலாக, டாடா
ஏஸ் மினி வேன் உரிமையாளராக
வளர்ந்துள்ளார். தனது வாழ்க்கை
தரத்தை உயர்த்துவதற்காக,
வியாபார வளர்ச்சிக்காக உதவிய
குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி
பைனான்ஸ் நிறுவனத்திற்கு
சையது அலி பாத்திமா தனது
மனமார்ந்த நன்றிகளை
தெரிவித்துள்ளார்.

Publication	Tamil Sudar
Edition	Salem, Tamil Nadu
Date	19 th August, 2020
Page No.	4

உழைத்து முன்னேற வேண்டும் என்று விரும்பும் பெண்கள் சுய தொழில் செய்வதற்கு கடன் வழங்கி, அவர்களது வாழ்க்கையை வளமாக்குகிறது குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம்

சேலம், ஆக.22-

சேலத்தில் இயங்கி வரும் குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம் பெண்கள் சுய தொழில் தொடங்குவதற்கும், உழைத்து முன்னேற விரும்புபவர்களுக்கும், குறைந்த வட்டியில், எளிய முறையில் கடன் வழங்குகிறது. அந்நிறுவனத்தில் கடன் பெற்று, தங்கள் வாழ்க்கையை மேம்படுத்திக் கொண்டவர்கள் அதிகம். அதில் ஒருவர் சையது அலி பாத்திமா.

அஸ்தம் பட்டியைச் சேர்ந்த சையது அலி பாத்திமா, நடேசன் காலனியில் சிறிய அளவிலான டிக்கடை வைத்து நடத்தி வந்தார். அதிலிருந்து கிடைக்கும் வருமானம் மிகவும் குறைவாக இருந்தது. அதனால் டியூன் பிஸ்கட், வடை போன்றவற்றையும் விற்பனை செய்வதற்காக, கடையை விரிவுபடுத்த விரும்பினர். ஆனால், போதிய அளவுக்கு பணம் கையில் இல்லை.

அந்த நேரத்தில் தான் குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனத்தின் பிரதிநிதிகளைச் சந்தித்தார் சையது அலி பாத்திமா. அப்போது தங்கள் நிறுவனம் வழங்கும் கடன் விவரம் குறித்து அவர்கள் விளக்கினர்.



தனது வாழ்க்கையை குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம் நிச்சயம் உயர்த்தும் என்ற நம்பிக்கையுடன் அந்த குழுவில் சேர்ந்தார். முதலில் ரூ.5000 கடன் வாங்கினார்.

அந்த தொகையின் உதவியோடு, கடையை விரிவுபடுத்தினார். ஓரளவு வருமானமும் கிடைத்தது. உடனே, கடன் தொகையை திரும்பச் செலுத்திவிட்டு, மேலும் கடையை விரிவுபடுத்துவதற்காக இரண்டாவது முறையாக கூடுதல் தொகையை கடன் வாங்கினார். இப்படியே தற்போது 10-வது முறையாக கடன் வாங்கியுள்ளார்.

தவறாமல் கடன் தொகையை திருப்பிச் செலுத்தியதால், அவரது

கடன் கேட்கும் தகுதியின் அளவு (கிரெடிட் ஸ்கோர்) அதிகரித்துள்ளது. தற்போது தொழிலை விரிவுபடுத்தவதற்காக அடமானம் இல்லாத கடனாக ஒரு லட்சம் பெற்றுள்ளார். தற்போது டிக்கடையுடன், மளிகை சாமான்கள், காய்கறிகள் மற்றும் வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள் ஆகியவற்றையும் விற்பனை செய்கிறார். இதற்கு எல்லாம் மேலாக, டாடா ஏஸ் மினி வேன் உரிமையாளராக வளர்ந்துள்ளார். தனது வாழ்க்கை தரத்தை உயர்த்துவதற்காக, வியாபார வளர்ச்சிக்காக உதவிய குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனத்திற்கு சையது அலி பாத்திமா தனது மனமார்ந்த நன்றிகளை தெரிவித்துள்ளார்.

Publication	Namathu Murasu
Edition	Salem, Tamil Nadu
Date	19 th August, 2020
Page No.	5

தொழில்கடன் வழங்கி மகளிர் வாழ்க்கையை வளமாக்கும் குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம்

சேலம், ஆக. 19-
சேலத்தில் இயங்கி வரும் குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம் பெண்கள் சுய தொழில் தொடங்குவதற்கும், உழைத்து முன்னேற விரும்புபவர்களுக்கும், குறைந்த வட்டியில் எளிய முறையில் கடன் வழங்குகிறது. அந்நிறுவனத்தில் கடன் பெற்று, தங்கள் வாழ்க்கையை மேம்படுத்திக் கொண்டவர்கள் அதிகம். அதில் ஒருவர் சையது அலி பாத்திமா.

அஸ்தம்பட்டியைச் சேர்ந்த சையது அலிபாத்திமா நடேசன் காலனியில் சிறிய அளவிலான டிக்கடை வைத்து நடத்தி வந்தார். அதிலிருந்து கிடைக்கும் வருமானம் மிகவும் குறைவாக இருந்தது. அதனால் டியூடன் பிஸ்கட், வடை போன்றவற்றையும் விற்பனை செய்வதற்காக கடையை விரிவுபடுத்த விரும்பினார். ஆனால் போதிய அளவுக்கு பணம் கையில் இல்லை.

அந்த நேரத்தில் தான் குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனத்தின் பிரதிநிதிகளைச் சந்தித்தார் சையது அலி பாத்திமா. அப்போது தங்கள் நிறுவனம் வழங்கும் கடன் விவரம் குறித்து அவர்கள் விளக்கினர்.



தனது வாழ்க்கையை குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனம் நிச்சயம் உயர்த்தும் என்ற நம்பிக்கையுடன் அந்த குழுவில் சேர்ந்தார். முதலில் ரூ.5000 கடன் வாங்கினார்.

அந்த தொகையின் உதவியோடு கடையை விரிவுபடுத்தினார். ஓரளவு வருமானமும் கிடைத்தது. உடனே கடன் தொகையை திரும்பச் செலுத்திவிட்டு, மேலும் கடையை விரிவுபடுத்துவதற்காக இரண்டாவது முறையாக கூடுதல் தொகையை கடன் வாங்கினார். இப்படியே தற்போது 10-வது முறையாக கடன் வாங்கியுள்ளார்.

தவறாமல் கடன் தொகையை திருப்பிச் செலுத்தியதால், அவரது கடன் கேட்கும் தகுதியின்

அளவு (கிரெடிட் ஸ்கோர்) அதிகரித்துள்ளது. தற்போது தொழிலை விரிவுபடுத்துவதற்காக அடமானம் இல்லாத கடனாக ஒரு லட்சம் பெற்றுள்ளார். தற்போது டிக்கடையுடன், மளிகை சாமான்கள், காய்கறிகள் மற்றும் வீட்டு உபயோகப் பொருட்கள் ஆகியவற்றையும் விற்பனை செய்கிறார். இதற்கு எல்லாம் மேலாக டாடா ஏஸ் மினி வேன் உரிமையாளராக வளர்ந்துள்ளார். தனது வாழ்க்கை தரத்தை உயர்த்துவதற்காக, வியாபார வளர்ச்சிக்காக உதவிய குரோயிங் ஆப்பர்சுனிட்டி பைனான்ஸ் நிறுவனத்திற்கு சையது அலிபாத்திமா தனது மனமார்ந்த நன்றிகளை தெரிவித்துள்ளார்.

Publication	Afternoon
Edition	Salem, Tamil Nadu
Date	18 th August, 2020
Page No.	4

From small tea shop to grocery store, Salem woman scripts unique success story

SALEM, AUG 18

The story of success through hard work and determination of Syedalifathimaa resident of Hasthampatti is inspiration to many aspiring women.

Syedali Fathima along with her husband ShadhikBasha used to run a small tea stall in Natesan Colony of Hasthampatti. Despite putting in all the ingredients that would put their venture into a surplus generating trajectory, their income was hardly sufficient to make ends meet. They decided to expand by adding snacks to their list of offerings. But lack of funds proved to be stumbling block for their progress. Syedalif happened to meet the field officers of Growing



Opportunity Finance (India) Pvt Ltd and learned about their financial offerings and secure loan procedures. With the optimism she joined the group and took a micro-credit of Rs. 5000 in her first loan cycle.

With the help of the first loan, the couple expanded their business and gradually, started making modest income. With time, they

repaid their loan and applied for more, to further grow their business.

She is now on her tenth loan cycle. By timely repayments of all previous loans, her credit score significantly improved and later she became eligible for a larger loan amount. Eventually, she received an individual MSME loan of Rs. 1,00,000 said officials of Growing Opportunity Finance.

Growth has never stopped and she has now expanded her small tea stall into a grocery shop, adding vegetables and other household items as part of their offerings. She also owns a Tata Ace Mini load vehicle for the timely delivery of her products.

Case Study: Satya Microcapital: Helping Elderly Entrepreneurs to realise and achieve their Dreams

Publication	Pratah Kiran
Edition	Patna
Date	31 st August, 2020
Page No.	4

सत्या माइक्रोकैपिटल: बुजुर्ग उद्यमियों के सपनों को साकार करने में मददगार

पटना।

बिहार: यह एक आम धारणा है कि केवल युवा लोग ही महत्वाकांक्षी उद्यमी बनने का सोच सकते हैं, और केवल वे ही सफलता के लिए प्रयास कर सकते हैं, लेकिन बिहार में पटना के एक छोटे से गाँव गोनपुरा में रहने वाली 55 वर्ष की महिला, रीता देवी और उनके पति ने इस रूढ़िवादी सोच को नजरअंदाज करते हुए विकास की एक प्रेरणादायक मिशाल पेश की है।

रीता की सोहन प्रसाद से शादी हुए 30 वर्ष से अधिक हो चुके हैं। एक अच्छे माँ-बाप के कर्तव्यों को पूरा करते हुए, उन्होंने अपने दो बेटों के लिए छोटे-छोटे बिजनेस जमाने और उनकी शादी करने में अपनी कड़ी मेहनत से अर्जित की गई सारी बचत लगा दी।

माँ-बाप के अपने कर्तव्यों को सफलतापूर्वक पूरा करने के बाद, इस दम्पति ने अपने साधारण-से छोटे स्टोर पर ध्यान केंद्रित करना शुरू किया। लेकिन अपने बच्चों के लिए अपनी जिन्दगी की सारी बचत खर्च करने के बाद, उन्होंने अपने व्यवसाय को जमाने के लिए काफी संघर्ष करना पड़ा और धन की कमी के कारण अपने स्टोर के संचालन में उनको चुनौतियों का सामना करना पड़ा। रोजमर्रा की अपनी जरूरतों को पूरा करने के लिए अक्सर उन्हें अपने बच्चों पर निर्भर रहना पड़ता था, जो उन्हें गंजूर नहीं था।

एक दिन रीता अपनी एक सहेली से मिलने गई और उसे अपनी समस्या के बारे में बताया। रीता की सहेली ने रीता को सत्या माइक्रोकैपिटल और माइक्रोफाइनेंस सेवा के बारे में बताया। रीता की सहेली सत्या



माइक्रोकैपिटल की मौजूदा सदस्य थीं और सत्या माइक्रोकैपिटल से मिले माइक्रोलोन की मदद से सफलतापूर्वक अपना डेयरी व्यवसाय स्थापित किया था।

ऑफर को समझने के बाद तुरंत, रीता 2017 में सत्या माइक्रोकैपिटल का सदस्य बन गयी और 35,000 रुपये के पहले लोन के लिए आवेदन कर दिया। उद्यमी दम्पति ने लोन से प्राप्त धन का उपयोग अपने स्टोर का विस्तार करने और ऑफर में नई इन्वेंट्री जोड़ने में किया। रीता ने घर के बने बिरकुट भी बेचने शुरू कर दिये, जो जल्दी ही गाँव में लोकप्रिय हो गए। जनरल स्टोर चलाने के अपने पिछले अनुभव के कारण, रीता और उनके पति नये काम को करने में सक्षम थे, और उन्हें एक निश्चित आमदनी भी होने लगी, जिसने उनकी जिन्दगी को उपलब्धि और नया जीवन पाने का अहसास दिया।

चूंकि वे अपना व्यवसाय अच्छी तरह से कर रहे थे, इसलिए दम्पति ने अपने लोन चुकाने की अवधि से पहले ही लोन चुकाने का फैसला किया और अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए 50,000 रुपये के दूसरे लोन

के लिए आवेदन किया।

रीता देवी पिछले तीन वर्षों से लगातार सत्या के साथ जुड़ी हुई हैं। अपने बिजनेस की इस सफर में उन्होंने कुछ महत्वपूर्ण उपलब्धियाँ हासिल की हैं और सबसे नई उपलब्धि उनके मौजूदा स्टोर से सटे एक और स्टोर का शुभारंभ है, जिसके लिए उन्होंने हाल ही में 1,50,000 रुपये के माइक्रो बिजनेस लोन के लिए आवेदन किया था।

अपनी सफलता के बारे में बात करते हुए, रीता देवी ने बताया कि “इस उम्र में जब सभी लोग बुजुर्गों से घर पर बैठने की उम्मीद करते हैं, हमें खुशी है कि हमने अपने सपनों पर काम किया और कभी हार नहीं मानी। हमारा एक सपना था और उसी को साकार करने के लिए काम करना शुरू किया। अब हम दोनों स्वतंत्र जीवन जी रहे हैं जो हम हमेशा से ही चाहते थे।”

अपनी कृतज्ञता प्रकट करते हुए, उन्होंने कहा कि “हम आज जहाँ पहुँचे हैं, वहाँ तक पहुँचाने में सत्या माइक्रोकैपिटल ने महत्वपूर्ण भूमिका निभायी है। अपने जैसे गरीब लोगों की मदद करने के लिए, मैं सत्या की पूरी टीम का हृदय से आभारी हूँ।”

Publication	Dainik Aaj
Edition	Patna
Date	28 th August, 2020
Page No.	10

सत्या माइक्रोकैपिटल की मदद से बिहार के बुजुर्ग का सपना हुआ साकार

पटना। यह एक आम धारणा है कि केवल युवा लोग ही महत्वाकांक्षी उद्यमी बनने का सोच सकते हैं, और केवल वे ही सफलता के लिए प्रयास कर सकते हैं, लेकिन बिहार में पटना के एक छोटे से गाँव गोनपुरा में रहने वाली 55 वर्ष की महिला, रीता देवी और उनके पति ने इस रूढ़िवादी सोच को नजर अंदाज करते हुए विकास की एक प्रेरणादायक मिसाल पेश की है। रीता की सौहन प्रसाद से शादी हुए 30 वर्ष से अधिक हो रहा है। एक अच्छे माँ-बाप के कर्तव्यों को पूरा करते हुए, उन्होंने अपने दो बेटों के लिए छोटे-छोटे बिजनेस जमाने और उनकी शादी करने में अपनी कड़ी मेहनत से अर्जित की गई सारी बचत लगा दी। माँ-बाप के अपने कर्तव्यों को सफलतापूर्वक पूरा करने के बाद, इस दम्पति ने अपने साधारण-से छोटे स्टोर पर ध्यान केंद्रित करना शुरू किया। लेकिन अपने बच्चों के लिए अपनी जिन्दगी की सारी बचत खर्च करने के बाद, उन्होंने अपने व्यवसाय को जमाने के लिए काफी संघर्ष करना पड़ा और धन की कमी के कारण अपने स्टोर के संचालन में उनको चुनौतियों का सामना करना पड़ा। रीता की सहेली सत्या माइक्रोकैपिटल की मौजूदा सदस्य थीं और सत्या माइक्रोकैपिटल से मिले माइक्रोलोन की मदद से सफलतापूर्वक अपना डेयरी व्यवसाय स्थापित किया था। ऑफर को समझने के बाद तुरंत, रीता 2017 में सत्या माइक्रोकैपिटल का सदस्य बन गयी और 35,000 रुपये के पहले लोन के लिए आवेदन कर दिया। उद्यमी दम्पति ने लोन से प्राप्त धन का उपयोग अपने स्टोर का विस्तार करने और ऑफर में नई इन्वेंट्री जोड़ने में किया। रीता ने घर के बने बिस्कुट भी बेचने शुरू कर दिये, जो जल्दी ही गाँव में लोकप्रिय हो गए। जनरल स्टोर चलाने के अपने पिछले अनुभव के कारण, रीता और उनके पति नये काम को करने में सक्षम थे, और उन्हें एक निश्चित आमदनी भी होने लगी, जिसने उनकी जिन्दगी को उपलब्धि और नया जीवन पाने का अहसास दिया।

Publication	Nav Bihar Times
Edition	Patna
Date	23 rd August, 2020
Page No.	4

उद्यमियों के सपनों को साकार करने में मददगार बना सत्या माइक्रोकैपिटल

नबिटा संवाददाता

पटना। बिहार यह एक आम धारणा है कि केवल युवा लोग ही महत्वाकांक्षी उद्यमी बनने का सोच सकते हैं और केवल वे ही सफलता के लिए प्रयास कर सकते हैं लेकिन बिहार में पटना के एक छोटे से गाँव गोनपुरा में रहने वाली 55 वर्ष की महिलाएँ रीता देवी और उनके पति ने इस रूढ़िवादी सोच को नजरअंदाज करते हुए विकास की एक प्रेरणादायक मिसाल पेश की है।

रीता की सोहन प्रसाद से शादी हुए 30 वर्ष से अधिक हो रहा है। एक अच्छे माँ-बाप के कर्तव्यों को पूरा करते हुए उन्होंने अपने दो बेटों के लिए छोटे-छोटे बिजनेस जमाने और उनकी शादी करने में अपनी कड़ी मेहनत से अर्जित की गई सारी बचत लगा दी।

माँ-बाप के अपने कर्तव्यों को सफलतापूर्वक पूरा करने के बाद इस दम्पति ने अपने साधारण से छोटे स्टोर पर ध्यान केंद्रित करना शुरू किया। लेकिन अपने बच्चों के लिए अपनी जिंदगी की सारी बचत खर्च करने के बाद उन्होंने अपने व्यवसाय को जमाने के लिए काफी संघर्ष करना पड़ा और धन की कमी के कारण अपने स्टोर के संचालन में उनको



चुनौतियों का सामना करना पड़ा। रोजमर्रा की अपनी जरूरतों को पूरा करने के लिए अक्सर उन्हें अपने बच्चों पर निर्भर रहना पड़ता था जो उन्हें मंजूर नहीं था।

एक दिन रीता अपनी एक सहेली से मिलने गई और उसे अपनी समस्या के बारे में बताया। रीता की सहेली ने रीता को सत्या माइक्रोकैपिटल और माइक्रोफाइनेंस सेवा के बारे में बताया। रीता की सहेली सत्या माइक्रोकैपिटल की मौजूदा सदस्य थी और सत्या माइक्रोकैपिटल से मिले माइक्रोलोन की मदद से सफलतापूर्वक अपना डेयरी व्यवसाय स्थापित किया था।

ऑफर को समझने के बाद तुरंत रीता वर्ष 17 में सत्या माइक्रोकैपिटल का सदस्य बन गयी और 35000 रुपये के पहले लोन के लिए आवेदन कर

दिया।

उद्यमी दम्पति ने लोन से प्राप्त धन का उपयोग अपने स्टोर का विस्तार करने और ऑफर में नई इन्वेंट्री जोड़ने में किया। रीता ने घर के बने बिस्कुट भी बेचने शुरू कर दिये जो जल्दी ही गाँव में लोकप्रिय हो गए। जनरल स्टोर चलाने के अपने पिछले अनुभव के कारण रीता और उनके पति नये काम को करने में सक्षम थे और उन्हें एक निश्चित आमदनी भी होने लगी जिसने उनकी जिन्दगी को उपलब्धि और नया जीवन पाने का अहसास दिया।

चूंकि वे अपना व्यवसाय अच्छी तरह से कर रहे थे इसलिए दम्पति ने अपने लोन चुकाने की अवधि से पहले ही लोन चुकाने का फैसला किया और अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए 50000 रुपये के दूसरे लोन के लिए

आवेदन किया।

रीता देवी पिछले तीन वर्षों से लगातार सत्या के साथ जुड़ी हुई हैं।

अपने बिजनेस की इस सफर में उन्होंने कुछ महत्वपूर्ण उपलब्धियाँ हासिल की हैं और सबसे नई उपलब्धि उनके मौजूदा स्टोर से सटे एक और स्टोर का शुभारंभ है। जिसके लिए उन्होंने हाल ही में 150000 रुपये के माइक्रो बिजनेस लोन के लिए आवेदन किया था।

अपनी सफलता के बारे में बात करते हुए रीता देवी ने बताया कि इस उम्र में जब सभी लोग बुजुर्गों से घर पर बैठने की उम्मीद करते हैं। हमें खुशी है कि हमने अपने सपनों पर काम किया और कभी हार नहीं मानी। हमारा एक सपना था और उसी को साकार करने के लिए काम करना शुरू किया। अब हम दोनों स्वतंत्र जीवन जी रहे हैं जो हम हमेशा से ही चाहते थे।

अपनी कृतज्ञता प्रकट करते हुए उन्होंने कहा कि हम आज जहाँ पहुँचे हैं वहाँ तक पहुँचाने में सत्या माइक्रोकैपिटल ने महत्वपूर्ण भूमिका निभायी है। अपने जैसे गरीब लोगों की मदद करने के लिए मैं सत्या की पूरी टीम का हृदय से आभारी हूँ।

Publication	Media Darshan Live
Edition	Patna
Date	18 th August, 2020
Page No.	2

सत्या माइक्रोकैपिटल: बुजुर्ग उद्यमियों के सपनों को साकार करने में मददगार

पटना। यह एक आम धारणा है कि केवल युवा लोग ही महत्वाकांक्षी उद्यमी बनने का सोच सकते हैं, और केवल वे ही सफलता के लिए प्रयास कर सकते हैं, लेकिन बिहार में पटना के एक छोटे से गाँव गोनपुरा में रहने वाली 55 वर्ष की महिला, रीता देवी और उनके पति ने इस रूढ़िवादी सोच को नजरअंदाज करते हुए विकास की एक प्रेरणादायक मिसाल पेश की है। रीता की सोहन प्रसाद से शादी हुए 30 वर्ष से अधिक हो रहा है। एक अच्छे माँ-बाप के कर्तव्यों को पूरा करते हुए, उन्होंने अपने दो बेटों के लिए छोटे-छोटे बिजनेस जमाने और उनकी शादी करने में अपनी कड़ी मेहनत से अर्जित की गई सारी बचत लगा दी। ऑफर को समझने के बाद तुरंत, रीता 2017 में सत्या माइक्रोकैपिटल का सदस्य बन गयी और 35,000 रुपये के पहले लोन के लिए आवेदन कर दिया। उद्यमी दम्पति ने लोन से प्राप्त धन का उपयोग अपने स्टोर का विस्तार करने और ऑफर में नई इन्वेंट्री जोड़ने में किया। रीता ने घर के बने बिस्कुट भी बेचने शुरू कर दिये, जो जल्दी ही गाँव में लोकप्रिय हो गए। जनरल स्टोर चलाने के अपने पिछले अनुभव के कारण, रीता और उनके पति नये काम को करने में सक्षम थे, और उन्हें एक निश्चित आमदनी भी होने लगी, चूँकि वे अपना व्यवसाय अच्छी तरह से कर रहे थे, इसलिए दम्पति ने अपने लोन चुकाने की अवधि से पहले ही लोन चुकाने का फैसला किया और अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए 50,000 रुपये के दूसरे लोन के लिए आवेदन किया।

Publication	Tarun Mitra
Edition	Patna
Date	18 th August, 2020
Page No.	2

सत्या माइक्रोकैपिटल: बुजुर्ग उद्यमियों के सपनों को साकार करने में मददगार

पटना। यह एक आम धारणा है कि केवल युवा लोग ही महत्वाकांक्षी उद्यमी बनने का सोच सकते हैं, और केवल वे ही सफलता के लिए प्रयास कर सकते हैं, लेकिन बिहार में पटना के एक छोटे से गाँव गोनपुरा में रहने वाली 55 वर्ष की महिला, रीता देवी और उनके पति ने इस रूढ़िवादी सोच को नजरअंदाज करते हुए विकास की एक प्रेरणादायक मिसाल पेश की है। रीता की सोहन प्रसाद से शादी हुए 30 वर्ष से अधिक हो रहा है। एक अच्छे माँ-बाप के कर्तव्यों को पूरा करते हुए, उन्होंने अपने दो बेटों के लिए छोटे-छोटे बिजनेस जमाने और उनकी शादी करने में अपनी कड़ी मेहनत से अर्जित की गई सारी बचत लगा दी।

माँ-बाप के अपने कर्तव्यों को सफलतापूर्वक पूरा करने के बाद, इस दम्पति ने अपने साधारण-से छोटे स्टोर पर ध्यान केंद्रित करना शुरू किया। लेकिन अपने बच्चों के लिए अपनी जिन्दगी की सारी बचत खर्च करने के बाद, उन्होंने अपने व्यवसाय को जमाने के लिए काफी संघर्ष करना पड़ा और धन की कमी के कारण अपने स्टोर के संचालन में उनको चुनौतियों का सामना करना पड़ा। रोजमर्रा की अपनी जरूरतों को पूरा करने के लिए अक्सर उन्हें अपने बच्चों पर निर्भर रहना पड़ता था, जो उन्हें मंजूर नहीं था।

एक दिन रीता अपनी एक सहेली से मिलने गई और उसे अपनी समस्या के बारे में बताया।

Publication	The Morning India
Edition	Patna
Date	13 th August, 2020
Page No.	9

SATYA MICROCAPITAL: HELPING ELDERLY ENTREPRENEURS TO REALISE & ACHIEVE THEIR DREAMS

PATNA: It is a common perception that only young people can dream of being ambitious entrepreneurs, and only they can strive for success. Rita Devi, a 55-year-old woman and her husband, who lived in a small village called Gonpura in Patna, Bihar, defies this orthodox thinking and has an inspirational growth story. Rita has been married to Sohan Prasad, for more than 30 years. Fulfilling the duties of good parents, they invested all their hard-earned savings in setting up their small business and wedding of their two sons. After successfully fulfilling their parental duties, the couple focused on their small general store. But, spending all their life savings on their children, took a toll on their business, and they began facing challenges in operating their store due to lack of funds. Often, they had to depend on their children for their daily needs which was not acceptable to them. One day, when Rita went to meet one of her friends and explained her on the challenges the couple were facing. It is then, Rita's friend told her about Satya Microcapital and their microfinance service. Rita's friend was an existing member of Satya Microcapital and had successfully established her dairy business with the help of the microloans offered by them. After understanding the offerings, Rita immediately became a member of Satya Microcapital in 2017 and applied for the first loan of Rs. 35,000. The enterprising couple utilised funds to expand their store and add new inventory to the offerings. Rita also started selling homemade biscuits that quickly became popular in the village. With their previous experience in running a general store, the couple was able to operate smoothly, and began making steady income which brought a new sense of achievement and rejuvenation in their lives. Since they were performing well in their business, the couple decided to pre-close their loan and applied for another loan of Rs. 50,000 to further expand their business. Rita Devi has constantly been associated with Satya for the past three years. She has achieved some significant milestones throughout the journey, the latest one being the opening of another store adjacent to her existing store. For the same purpose, she had recently applied for a Micro Business Loan of Rs. 1, 50,000. Talking about their success, Rita Devi said, "At this age when everyone expects older people to sit at home, we are glad that we worked on our dreams and never gave up. We had a dream and started working towards achieving the same. Now, we both are living an independent life that we always wanted." Further showing her gratitude, she said "Satya Microcapital has played such an important part in helping us reach where we are today. I want to wholeheartedly thank the entire team of SATYA for helping poor people like us to achieve our dreams."

Publication	Rashtriya Sahara
Edition	Patna
Date	13 th August, 2020
Page No.	5

बुजुर्ग उद्यमियों के सपनों को साकार करने में मददगार

पटना। यह एक आम धारणा है कि केवल युवा लोग ही महत्वाकांक्षी उद्यमी बनने का सोच सकते हैं, और केवल वे ही सफलता के लिए प्रयास कर सकते हैं, लेकिन बिहार में पटना के एक छोटे से गाँव गौनपुरा में रहने वाली 55 वर्ष की महिला, रीता देवी और उनके पति ने इस रुढ़िवादी सोच को नजरअंदाज करते हुए विकास की एक प्रेरणादायक मिसाल पेश की है। रीता की सोहन प्रसाद से शादी हुए 30 वर्ष से अधिक हो रहा है।

एक अच्छे माँ-बाप के कर्तव्यों को पूरा करते हुए, उन्होंने अपने दो बेटों के लिए छोटे-छोटे बिजनेस जमाने और उनकी शादी करने में अपनी कड़ी मेहनत से अर्जित की गई सारी बचत लगा दी। माँ-बाप के अपने कर्तव्यों को सफलतापूर्वक पूरा करने के बाद, इस दम्पति ने अपने साधारण-से छोटे स्टोर पर ध्यान केंद्रित करना शुरू किया। लेकिन अपने बच्चों के लिए अपनी जिन्दगी की सारी बचत खर्च करने के बाद, उन्होंने अपने व्यवसाय को जमाने के लिए कभी संघर्ष करना पड़ा और धन की कमी के कारण अपने स्टोर के संचालन में उनकी चुनौतियों का सामना करना पड़ा। रोजमर्रा की अपनी ज़रूरतों को पूरा करने के लिए अक्सर उन्हें अपने बच्चों पर निर्भर रहना पड़ता था, जो उन्हें मंज़ूर नहीं था। एक दिन रीता अपनी एक सहेली से मिलने गईं और उसे अपनी समस्या के बारे में बताया।

रीता की सहेली ने रीता को सत्या माइक्रोकैपिटल और माइक्रोफाइनेंस सेवा के बारे में बताया। रीता की सहेली सत्या माइक्रोकैपिटल की मौजूदा सदस्य थीं और सत्या माइक्रोकैपिटल से मिले माइक्रोलोन की मदद से सफलतापूर्वक अपना डेयरी व्यवसाय स्थापित किया था। आफर को समझने के बाद तुरंत, रीता 2017 में सत्या माइक्रोकैपिटल का सदस्य बन गयी और 35,000 रुपये के पहले लोन के लिए आवेदन कर दिया।

उद्यमी दम्पति ने लोन से प्राप्त धन का उपयोग अपने स्टोर का विस्तार करने और आफर में नई इन्वेंट्री जोड़ने में किया। रीता ने घर के बने बिस्कुट भी बेचने शुरू कर दिये, जो जल्दी ही गाँव में लोकप्रिय हो गए। जनरल स्टोर चलाने के अपने पिछले अनुभव के कारण, रीता और उनके पति नये काम को करने में सक्षम थे, और उन्हें एक निश्चित आमदनी भी होने लगी, जिसने उनकी जिन्दगी को उपलब्धि और नया जीवन पाने का अहसास दिया।

चूंकि वे अपना व्यवसाय अच्छी तरह से कर रहे थे, इसलिए दम्पति ने अपने लोन चुकाने की अवधि से पहले ही लोन चुकाने का फैसला किया और अपने व्यवसाय को बढ़ाने के लिए 50,000 रुपये के दूसरे लोन के लिए आवेदन किया। रीता देवी पिछले तीन वर्षों से लगातार सत्या के साथ जुड़ी हुई हैं। अपने बिजनेस की इस सफर में उन्होंने कुछ महत्वपूर्ण उपलब्धियाँ हासिल की हैं और सबसे नई उपलब्धि उनके मौजूदा स्टोर से सटे एक और स्टोर का शुभारंभ है, जिसके लिए उन्होंने हाल ही में 1,50,000 रुपये के माइक्रो बिजनेस लोन के लिए आवेदन किया था। अपनी सफलता के बारे में बात करते हुए, रीता देवी ने बताया कि "इस उद्यम में जब सभी लोग बुजुर्गों से धर पर बैठने की उम्मीद करते हैं, हमें खुशी है कि हमने अपने सपनों पर काम किया और कभी हार नहीं मानी। हमारा एक सपना था और उसी को साकार करने के लिए काम करना शुरू किया। अब हम दोनों स्वतंत्र जीवन जी रहे हैं जो हम हमेशा से ही चाहते थे।" अपनी कृतज्ञता प्रकट करते हुए, उन्होंने कहा कि "हम आज जहाँ पहुँचे हैं, वहाँ तक पहुँचाने में सत्या माइक्रोकैपिटल ने महत्वपूर्ण भूमिका निभायी है। अपने जैसे गरीब लोगों की मदद करने के लिए, मैं सत्या की पूरी टीम का हृदय से आभारी हूँ।"

Publication	Rojnama Rashtriya Sahara
Edition	Patna
Date	11 th August, 2020
Page No.	2

بیٹوں پر انحصار ہونے سے پہلے بزرگ جوڑوں نے دکان کھولی

جدوجہد کی اور فنڈز کی کمی کی وجہ سے اپنے اسٹور کو چلانے میں چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑا۔ انہیں اکثر اپنی روزمرہ کی ضروریات کو پورا کرنے کے لئے

کش کو سمجھنے کے فوراً بعد ریتا 2017 میں سستیہ مانکرو کا پھل کی رکن بن گئیں اور 35000 روپے کے پہلے قرض کے لئے درخواست دی۔ کاروباری



شخص نے اپنے اسٹور کو بڑھانے اور پیش کش میں نئی انوینٹری شامل کرنے کے لیے قرض سے رقم استعمال کیا۔ ریتا نے گھریلو بکٹ بھی بیچنا شروع کر دیئے جو جلد ہی گاؤں میں مشہور ہو گئے۔ جنرل اسٹور چلانے کے اپنے سابقہ تجربے کی وجہ سے ریتا اور اس کے شوہر ایک نیا کام کرنے کے قابل تھے، اور ان کی بھی ایک خاص آمدنی تھی، جس سے ان کی زندگی کو کامیابی اور نئی زندگی کا احساس ہوا۔

اپنے بچوں پر انحصار کرنا پڑتا تھا، جسے انہوں نے منظور نہیں کیا۔ ایک دن ریتا اپنے دوست سے ملنے گئی اور اسے اپنی پریشانی کے بارے میں بتایا۔ ریتا کے دوست نے ریتا کو سستیہ مانکرو کا پھل اور مانیکرو فنانس سروسز کے بارے میں بتایا۔ ریتا کی دوست سستیہ مانکرو کا پھل کی موجودہ ممبر تھی اور اس نے سستیہ مانکرو کا پھل سے مانکروں کی مدد سے اپنا ڈیری بزنس کامیابی کے ساتھ قائم کیا۔ اس پیش

پٹنہ (پریس دیلیز)

یہ ایک عام عقیدہ ہے کہ صرف نوجوان ہی خواہش مند کاروباری شخصیت بننے کے بارے میں سوچ سکتے ہیں، اور صرف وہ ہی کامیابی کے لئے جدوجہد کر سکتے ہیں، لیکن بہار کے پٹنہ کے ایک چھوٹے سے گاؤں گون پورہ میں رہتے ہوئے 55 سال کی عمر میں رہائش پذیر عورت ریتا دیوی اور اس کے شوہر نے اس قدامت پسندانہ سوچ کو نظر انداز کرتے ہوئے ترقی کی ایک متاثر کن مثال قائم کی۔ ریتا 30 سال سے زیادہ عرصہ ہو چکا ہے۔ ایک اچھے والدین کے فرائض کی انجام دہی کرتے ہوئے اس نے اپنی تمام محنت سے کمائی ہوئی بچت اپنے دو بیٹوں کے لئے چھوٹے کاروبار قائم کرنے اور ان کی شادی کرنے میں لگا دی۔

والدین نے کامیابی کے ساتھ اپنے فرائض کی انجام دہی کے بعد جوڑے نے اپنے معمولی سے چھوٹے اسٹور پر توجہ دینا شروع کر دیا۔ لیکن ساری زندگی اپنے بچوں کے لئے بچت کرنے کے بعد، اس نے اپنا کاروبار قائم کرنے کے لئے