



केनरा ज्योति

Internal

अंक - 45, जुलाई-सितंबर 2025



Internal



केनरा बैंक

भारत सरकार का उपक्रम

Canara Bank

A Government of India Undertaking



Internal



सिंडिकेट Syndicate

Together We Can



दिनांक 25 सितंबर 2025 को केनरा बैंक प्रधान कार्यालय, बेंगलूरु में हिंदी दिवस-2025 के दौरान 'अपनी क्षेत्रीय भाषा को जानें- कन्नड़' पुस्तिका का विमोचन करते हुए श्री के. सत्यनारायण राजु, प्रबंध निदेशक एवं मुख्य कार्यकारी अधिकारी, श्रीमती जुलिया मोहपात्रा, महाप्रबंधक (डाक लेखा एवं वित्त) भारतीय डाक विभाग, कार्यपालक निदेशकगण व अन्य कार्यपालकगण।

Internal



दिनांक 23 से 25 जून, 2025 तक नई दिल्ली में राजभाषा अधिकारियों की 03 दिवसीय कार्यशाला के दौरान 'हिंदी कार्यशाला सहायिका' का विमोचन करते हुए कार्यपालक निदेशक श्री हरदीप सिंह अहलूवालिया, दिल्ली अंचल प्रमुख व मुख्य महाप्रबंधक श्री विक्रम दुग्गल तथा अन्य कार्यपालकगण।



श्री के. सत्यनारायण राजु
प्रबंध निदेशक व मुख्य कार्यकारी अधिकारी



श्री हरदीप सिंह अहलूवालिया
कार्यपालक निदेशक



श्री बी.पी. जाटव
मुख्य महाप्रबंधक



श्री अमिताभ चटर्जी
महाप्रबंधक



श्रीमती श्रीकला श्रीकुमार
सहायक महाप्रबंधक व मुख्य संपादक

संपादक - श्री बिबिन वर्गीस, वरिष्ठ प्रबंधक

सह-संपादक - श्री निखलेश सोनी, राजभाषा अधिकारी

बिक्री के लिए नहीं

प्रकाशन:

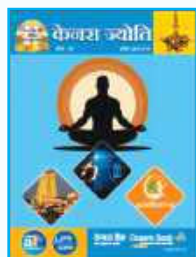
केनरा बैंक, राजभाषा अनुभाग,
मानव संसाधन व जनसंपर्क विभाग,
प्रधान कार्यालय

112, जे.सी.रोड़, बेंगलूरु- 560002

दूरभाष: 080-22234079

ई-मेल: hool@canarabank.com

वेबसाइट: www.canarabank.com



केवल आंतरिक परिचालन हेतु

पत्रिका में अभिव्यक्त विचार लेखकों के अपने हैं। केनरा बैंक का उनसे सहमत होना ज़रूरी नहीं है।

विषय सूची	पृष्ठ संख्या
प्रबंध निदेशक व मुख्य कार्यकारी अधिकारी का संदेश -के. सत्यनारायण राजु	2
मुख्य संपादक का संदेश - श्रीकला श्रीकुमार	3
44वें अंक पर आपकी प्रतिक्रियाएं	4
नाइट-टाइम इकोनॉमी (एनटीई) शहरी जीवन का नया क्षितिज - पुष्कर पाण्डेय	5
भारत का बदलता बचत परिदृश्य: नीतिगत सुधार के लिए एक चेतावनी - डॉ. मनोरंजन शर्मा	9
वर्ष 2047 तक सभी को बीमा- हर घर तक पहुंच के लिए कदम - विश्वनाथ प्रसाद साहू	12
स्वयं सहायता समूहों और माइक्रो फाइनेंस के माध्यम से महिला सशक्तीकरण- मोहित कुमार बडोला	14
कामयाबी - अमित कुमार	17
रास्तों से रिश्ता - अतुल बंसल	17
ग्राहक - सेवा एवं व्यवसाय के विस्तार में भारतीय भाषाओं की भूमिका - प्रकाश माली	18
संसदीय राजभाषा समिति की तीसरी उप-समिति द्वारा किए गये निरीक्षण	22
ग्राहक सेवा आत्मिक संवाद के साथ बैंकिंग - राईना शिप्रा तोपनो	24
भारत में सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था का भविष्य: कला, शिल्प और पर्यटन - आलोक पाठक	25
ज्ञानपीठ पुरस्कार - मनजीत कौर	31
धोनी क्रिकेट सम्राट - प्रमोद रंजन	32
जीवन का आधार - एम शेकशा बाशा	33
5 दिन - राजीव कुमार	35
उड़ता बादल - अनिल कुमार गुप्ता	36
कन्हैया - जतिन कुमार	36
वित्तीय प्रौद्योगिकी (फिनटेक): चुनौतियाँ एवं अवसर - धीरज जुनेजा	37
सात भारतीय महिलाओं की एक अनोखी सफलता की कहानी - श्वेता श्रीवास्तव	41
भाषाओं की फुलवारी है - रीनु मीना	43
पहली यात्रा: एक नवयुवक की आत्मयात्रा - आदित्य पाल	44
स्वर्ग की यात्रा - पूजा भारद्वाज	46

प्रबंध निदेशक व मुख्य कार्यकारी अधिकारी का संदेश



प्रिय केनराइट्स !

केनरा बैंक की प्रतिष्ठित हिंदी गृह पत्रिका “केनरा ज्योति” के माध्यम से आप सभी से एक बार पुनः संवाद करते हुए मुझे अत्यंत प्रसन्नता हो रही है। यह पत्रिका न केवल हमारी सृजनात्मकता और अभिव्यक्ति का मंच है, बल्कि केनरा बैंक परिवार के प्रत्येक सदस्य की राजभाषा हिंदी के प्रति प्रतिबद्धता का सशक्त प्रतीक भी है।

केनरा बैंक सदैव से भाषा और संस्कृति के क्षेत्र में सकारात्मक पहल का अग्रदूत रहा है। हमारे लिए हिंदी केवल संवाद का माध्यम नहीं, बल्कि संगठनात्मक एकता, सरलता और आत्मीयता की अभिव्यक्ति है। कार्यस्थल पर हिंदी का प्रयोग हमें अपनी जड़ों से जोड़े रखता है और ग्राहकों के साथ सहज संवाद बनाने में मददगार भी होता है।

जब हम अपने ग्राहकों को उनकी भाषा में बैंकिंग सेवा प्रदान करते हैं तो हम उनके साथ एक आत्मीय संबंध बनाने में भी कामयाब होते हैं, ऐसा करने से बैंक के कारोबार में वृद्धि भी होती है। बैंक का वैश्विक कारोबार सितम्बर 2025 तक 13.55% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 26,78,963 करोड़ रुपये हो गया, जिसमें वैश्विक जमा राशि 13.40% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 15,27,922 करोड़ रुपये और वैश्विक अग्रिम (सकल) 13.74% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 11,51,041 करोड़ रुपये रहा। बैंक की घरेलू जमा राशि 12.62% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 13,94,999 करोड़ रुपये रही। बैंक का घरेलू अग्रिम (सकल) सितंबर 2025 तक 13.34% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 10,81,428 करोड़ रुपये रहा। आरएएम क्रेडिट 16.94% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 6,71,141 करोड़ रुपये रहा।

खुदरा ऋण पोर्टफोलियो 29.11% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 2,51,190 करोड़ रुपये रहा। आवास ऋण पोर्टफोलियो 15.25% (वर्षानुवर्ष) की वृद्धि के साथ 1,14,615 करोड़ रुपये रहा। यह हम सभी केनराइट्स के समेकित प्रयास का परिणाम है। यह हमारी मंजिल नहीं है, हमें नई आशाओं, नई उमंगों के साथ और भी दूरियां तय करनी हैं। मुझे पूरी उम्मीद व पूर्ण विश्वास है कि आप सभी इसमें अपना अमूल्य योगदान देंगे।

मुझे यह जानकर प्रसन्नता होती है कि बैंक के सभी कर्मचारीगण, अपने दैनंदिन कार्यालयी कामकाज में हिंदी के अधिकाधिक प्रयोग को प्रोत्साहित कर रहे हैं और राजभाषा नीति के उद्देश्यों की पूर्ति में सक्रिय योगदान दे रहे हैं। आपकी यह सहभागिता हमारे संगठन की संस्कृति को और भी सुदृढ़ बनाती है।

मैं आप सभी से अपेक्षा करता हूँ कि आप भविष्य में भी इसी उत्साह और समर्पण के साथ हिंदी के प्रचार-प्रसार में योगदान देते रहेंगे। हिंदी का अधिकाधिक प्रयोग न केवल हमारी भाषा के प्रति सम्मान है, बल्कि यह हमारे राष्ट्र की एकता, गौरव और सांस्कृतिक विरासत के प्रति हमारी निष्ठा का भी प्रतीक है।

अंत में, मैं संपादकीय टीम को इस उत्कृष्ट अंक के प्रकाशन के लिए हार्दिक बधाई देता हूँ और आशा करता हूँ कि यह पत्रिका भविष्य में भी हमारे सभी कर्मचारियों को प्रेरणा देती रहेगी।

के. सत्यनारायण राजु
प्रबंध निदेशक व मुख्य कार्यकारी अधिकारी

मुख्य संपादक का संदेश



प्रिय पाठकगण,

हमारे बैंक की तिमाही हिंदी पत्रिका 'केनरा ज्योति' के 45वें अंक को आपके समक्ष प्रस्तुत करते हुए मुझे अपार हर्ष की अनुभूति हो रही है। यह हमारे लिए केवल एक पत्रिका न होकर, केनरा बैंक परिवार के प्रत्येक सदस्य के विचारों, भावनाओं और सृजनात्मकता को एक सूत्र में पिरोने का माध्यम है। इस पत्रिका के माध्यम से हम न केवल बैंक की गतिविधियों और उपलब्धियों का लेखा-जोखा प्रस्तुत करते हैं, बल्कि कर्मचारियों की प्रतिभा और साहित्यिक अभिरुचि को भी उजागर करते हैं।

केनरा बैंक की गौरवशाली परंपरा और उत्कृष्ट कार्य संस्कृति सदैव हमारे लिए प्रेरणास्त्रोत रही है। आज बैंकिंग क्षेत्र निरंतर बदलते परिवेश से गुजर रहा है - चाहे वह डिजिटलीकरण हो, ग्राहक सेवा हो या प्रतिस्पर्धा। ऐसे में यह आवश्यक हो जाता है कि हम सभी अपनी जड़ों से जुड़े रहते हुए आधुनिक तकनीकी उपकरणों और नई तकनीक को अपनाने में परहेज न करें। 'केनरा ज्योति' इस यात्रा में एक सशक्त मंच के रूप में कार्य कर रही है, जो हमें हमारे अतीत से जोड़ते हुए भविष्य की ओर अग्रसर करती है।

इस अंक की विशेषता यह है कि इसमें बैंक की हाल की उपलब्धियों, योजनाओं और नई पहलों के साथ-साथ हमारे सहकर्मियों के साहित्यिक योगदान को भी स्थान दिया गया है। रोचक आलेखों के अंतर्गत मुख्य रूप से- **नाइट-टाइम इकोनॉमी, भारत का बदलता बचत परिदृश्य, वर्ष 2047 तक सभी को बीमा, ग्राहक सेवा एवं व्यवसाय के विस्तार में भाषाओं की भूमिका संबंधी आलेखों को शामिल किया गया है।** इस पत्रिका में आप मनोरम कविताओं व मनोरंजक एवं प्रेरणादायक कहानियों, यात्रा वृत्तान्तों के वाचन का आनंद उठा सकते हैं। अनुभव आधारित लेखन के माध्यम से न केवल रचनात्मकता को बढ़ावा मिलता है, बल्कि यह हमारे बैंक परिवार की विविधता और समृद्ध सांस्कृतिक विरासत को भी अभिव्यक्त करता है। मुझे विश्वास है कि पाठकगण इस अंक से न केवल जानकारी प्राप्त करेंगे, बल्कि प्रेरणा भी ग्रहण करेंगे।

'केनरा ज्योति' का संपादन कार्य एक सामूहिक प्रयास है। संपादकीय टीम, लेखकों और पाठकों के निरंतर सहयोग से ही यह पत्रिका आज इस मुकाम तक पहुँची है। मैं इस अवसर पर उन सभी सहयोगियों का हृदय से आभार व्यक्त करती हूँ, जिन्होंने अपने अमूल्य समय और श्रम से इस अंक को सफल बनाने में अपना बहुमूल्य योगदान हमें दिया। विशेष रूप से, उन लेखकों का धन्यवाद, जिन्होंने अपनी लेखनी से इस पत्रिका को जीवंत बनाया है।

भविष्य की नवोन्वेषी आवश्यकता को देखते हुए एवं वर्तमान बैंकिंग परिदृश्य का अनुसरण करते हुए हमारा प्रयास होगा कि 'केनरा ज्योति' को और अधिक उपयोगी, आकर्षक एवं समकालीन बनाया जाए। हम चाहते हैं कि यह पत्रिका न केवल बैंकिंग गतिविधियों की जानकारी देने का माध्यम बने अपितु विचारों और नवाचारों के आदान-प्रदान का एक सशक्त मंच भी प्रदान करे। पाठकों से अपेक्षा है कि वे अपने सुझाव और विचार हमें निरंतर रूप से प्रेषित करते रहें, ताकि आगामी अंकों में हम और अधिक गुणवत्तापूर्ण आलेखों के साथ इस पत्रिका को आपके समक्ष प्रस्तुत करने में सक्षम हो सकें।

अंत में, मैं यही कहना चाहूँगी कि 'केनरा ज्योति' केवल एक पत्रिका नहीं, बल्कि यह हमारे बैंक परिवार का साझा स्वप्न है, जो प्रत्येक अंक के साथ और अधिक सशक्त एवं समृद्ध होता जा रहा है। आशा है कि यह 45वां अंक भी आपके मन को आनंदित करेगा और ज्ञानवर्धन के साथ-साथ प्रेरणा का स्रोत बनेगा।

आपकी,
श्रीकला श्रीकुमार
सहायक महाप्रबंधक

44 वें अंक पर आपकी प्रतिक्रियाएं

इण्डियन ओवरसीज़ बैंक

"केनरा ज्योति" के 44वें अंक को पढ़कर अत्यंत प्रसन्नता हुई। पत्रिका में प्रकाशित विविधतापूर्ण सामग्री अत्यंत सराहनीय है। "साइबर अपराध और हमारी जिम्मेदारी" जैसे समसामयिक विषय वर्तमान डिजिटल युग में अत्यधिक प्रासंगिक हैं। "भारत की अभिनव डिजिटल बैंकिंग" लेख बैंकिंग क्षेत्र में हो रहे आधुनिकीकरण को रेखांकित करता है।

"एक बैंकर की डायरी के कुछ पन्ने" जैसी रचनाएं बैंक कर्मियों के जीवन के विभिन्न आयामों को प्रदर्शित करती हैं। "बैंकर की जिंदगी", "तुम्हारा सत्य", "सफर हमारा", "मजा नहीं आया", और "एक सफर" जैसी कविताएं भावनात्मक गहराई लिए हुए हैं और पाठकों को विचारमग्न करती हैं। "रामेश्वरम और मदुरै" यात्रा वृत्तांत पठनीय और रोचक है। "सूर्य नमस्कार" और "ऑफिस में कैसे फिट रहें" जैसे लेख कर्मचारियों के स्वास्थ्य के प्रति संवेदनशीलता दर्शाते हैं।

राजभाषा पुरस्कार विजेताओं को दी गई बधाई सराहनीय है। पत्रिका का संपादन, प्रस्तुतीकरण और सामग्री का चयन उत्कृष्ट है। भविष्य के अंकों के लिए शुभकामनाएं।

कृष्ण कुमार गुप्ता,

मुख्य प्रबंधक, इण्डियन ओवरसीज़ बैंक, केंद्रीय कार्यालय, चेन्नई

आई डी बी आई बैंक

केनरा बैंक ने नराकास बेंगलुरु के संचालन में जिस कुशलता का परिचय दिया है, वही कुशलता आपकी गृह पत्रिका में भी झलकती है। आवरण पृष्ठ से लेकर आलेख, सभी आपकी पत्रिका की शोभा में चार चांद लगाते हैं। चूंकि कहानियों का शौकीन हूँ, अतः मुझे आपकी अधिकारी सुश्री अल्पना शर्मा (मेरठ शाखा) द्वारा लिखित "गाँव का घर" कहानी पढ़ कर आनंद की अनुभूति हुई। हम बैंक अधिकारियों में से कई ऐसे होंगे जो अपना गाँव या छोटा कस्बा छोड़कर बैंक की नौकरी की तलाश में नए शहरों में तैनात होते हैं और कई महीनों तक अपने गाँव नहीं जा पाते हैं।

श्री अरुण शर्मा, प्रबन्धक साइबर सुरक्षा द्वारा लिखित यात्रा वृत्तांत भी बड़ा रोचक लगा। अगर यात्रा वृत्तांत की लेखनी मूल हो तो पाठक भी अपने आपको उस यात्रा का हिस्सा मान लेता है। कुछ ऐसा ही हुआ जब मैंने "रामेश्वरम और मदुरै - एक अविस्मरणीय यात्रा अनुभव" को पढ़ा।

यू तो बानसवाड़ी रेल्वे स्टेशन, बेंगलुरु को तो दूर से मैंने देखा है, परंतु कभी यात्रा नहीं की है। अरुण जी की यात्रा बानसवाड़ी स्टेशन से ही शुरू हुई तो मुझे ऐसा लगा की निचली बर्थ का यात्री मैं ही था।

इस बेहतरीन पत्रिका को निकालने के लिए केनरा बैंक राजभाषा विभाग एवं पूरी संपादक मंडली को हार्दिक बधाई एवं शुभकामनाएँ।

मृणाल देव,

सहायक महाप्रबंधक, आई डी बी आई बैंक लिमिटेड, बेंगलुरु आंचलिक कार्यालय



इण्डियन ओवरसीज़ बैंक द्वारा आयोजित अखिल भारतीय अंतर-बैंक हिंदी निबंध लेखन प्रतियोगिता-2024 में हिंदीतर भाषी वर्ग में केनरा बैंक के श्री प्रदीप राज एस, वरिष्ठ प्रबंधक को प्रथम पुरस्कार से पुरस्कृत किया गया।

आलेख

"नाइट-टाइम इकोनॉमी (एनटीई) शहरी जीवन का नया क्षितिज"



पुष्कर पाण्डेय

प्रबंधक,
एयरपोर्ट रोड शाखा, भोपाल

प्रस्तावना — नाइट-टाइम इकोनॉमी की परिभाषा और इसका रणनीतिक महत्व

नाइट-टाइम इकोनॉमी (एनटीई) का तात्पर्य शाम 6 बजे से सुबह 6 बजे के बीच होने वाली विविध आर्थिक, सांस्कृतिक और सामाजिक गतिविधियों से है, जिसमें आतिथ्य सेवा, मनोरंजन, और खुदरा व्यापार से लेकर स्वास्थ्य सेवा, लॉजिस्टिक्स, सूचना प्रौद्योगिकी-सक्षम सेवाएं (ITeS), सार्वजनिक परिवहन और आपातकालीन सेवाएं शामिल हैं। आम धारणा में एनटीई को अक्सर केवल बार, पब और नाइटलाइफ मनोरंजन से जोड़ा जाता है, लेकिन आधुनिक अवधारणा इससे कहीं अधिक व्यापक है, जिसमें पारंपरिक कार्य घंटों के बाद होने वाली हर आर्थिक गतिविधि शामिल होती है। वैश्विक स्तर पर, एनटीई शहरी अर्थव्यवस्थाओं के लिए एक महत्वपूर्ण विकास चालक के रूप में उभरी है, जो जीडीपी में अरबों का योगदान करती है, रोजगार सृजित करती है, पर्यटन को बढ़ाती है और शहरों को अधिक समावेशी और जीवंत बनाती है।

एनटीई पर ध्यान केंद्रित करने का कारण आर्थिक और सामाजिक दोनों हैं - आर्थिक रूप से, यह शहरी परिसंपत्तियों को दिन के एक-तिहाई समय तक निष्क्रिय रहने से रोकता है, जिससे अवसंरचना का अधिकतम उपयोग और सेवा उत्पादन संभव होता है; सामाजिक रूप से, यह बदलती जीवनशैली की आवश्यकताओं को पूरा करता है, विशेष रूप से वैश्वीकरण वाली अर्थव्यवस्थाओं में, जहां समय-क्षेत्र के अंतर परिचालन चक्र तय करते हैं।

भारत के संदर्भ में, इसका महत्व और बढ़ जाता है क्योंकि यहां की आबादी युवा है, शहरीकरण तेजी से बढ़ रहा है, मध्यम वर्ग का विस्तार हो रहा है, पर्यटन में वृद्धि हो रही है और वैश्विक सेवा अर्थव्यवस्था में भागीदारी लगातार बढ़ रही है। बेंगलुरु, हैदराबाद और पुणे जैसे आईटी हब पहले से ही अंतरराष्ट्रीय ग्राहकों की सेवा के लिए रात भर काम करते हैं; कॉल सेंटर, अस्पताल और लॉजिस्टिक्स हब 24x7 चलते हैं; और इंदौर के सराफा बाजार या गोवा के बीच शैक्स जैसे पारंपरिक नाइट मार्केट यह साबित करते हैं कि भारतीय शहर लंबे समय से जीवंत रात्रिकालीन

वाणिज्य के केंद्र रहे हैं। फिर भी, एनटीई के लिए व्यवस्थित, पूरे शहर स्तर पर दृष्टिकोण अभी प्रारंभिक अवस्था में है, जो दूरदर्शिता, सुरक्षा और समावेशिता के साथ विकसित होने पर अपार संभावनाएं प्रदान करता है।

भारत में अब नाइट-टाइम इकोनॉमी को गति देने की दिशा में एक ऐतिहासिक बदलाव देखने को मिल रहा है। हाल ही में मध्य प्रदेश के मुख्यमंत्री श्री मोहन यादव की अध्यक्षता में हुई कैबिनेट बैठक में मध्य प्रदेश सरकार ने मद्र दुकान एवं स्थापना अधिनियम, 1958 में क्रांतिकारी संशोधन को मंजूरी दी है, जिसके तहत अब महिलाएं रात 9 बजे से सुबह 7 बजे तक शॉपिंग मॉल, बाजार, दुकानों, कारखानों और प्रोडक्शन यूनिट्स में काम कर सकेंगी। यह अनुमति सशर्त होगी, जिसमें महिला कर्मचारियों की सुरक्षा की पूरी जिम्मेदारी नियोक्ता की होगी जैसे- लिखित सहमति, सुरक्षित परिवहन, महिला सुरक्षा गार्ड, सीसीटीवी निगरानी, स्वच्छ शौचालय और विश्राम कक्ष जैसी अनिवार्य व्यवस्थाओं के साथ।

दिल्ली सरकार ने भी इसी दिशा में कदम बढ़ाते हुए दिल्ली शॉप्स एंड एस्टैब्लिशमेंट एक्ट, 1954 में संशोधन का प्रस्ताव पारित किया है, जिससे महिलाओं को रिटेल स्टोर, सैलून, शो-रूम, कॉल सेंटर और आईटी कंपनियों में रात की शिफ्ट में काम करने का कानूनी अधिकार मिलेगा। सुप्रीम कोर्ट पहले ही यह स्पष्ट कर चुका है कि महिलाओं पर रात में काम करने की रोक असंवैधानिक है और सरकार का कर्तव्य है कि उन्हें सुरक्षा प्रदान करे, न कि अवसरों से वंचित करे। तमिलनाडु, तेलंगाना, हरियाणा और महाराष्ट्र जैसे कई राज्य पहले ही यह सुविधा लागू कर चुके हैं। अब मध्य प्रदेश और दिल्ली के ये कदम न केवल महिलाओं की आर्थिक स्वतंत्रता और रोजगार अवसरों को बढ़ावा देंगे, बल्कि भारतीय शहरों को 24x7 सक्रिय, सुरक्षित और प्रतिस्पर्धी कारोबारी केंद्र के रूप में स्थापित करने की दिशा में भी एक बड़ा मील का पत्थर साबित होंगे।

वैश्विक अनुभव — दुनिया के अग्रणी शहरों के सफल मॉडल

अंतरराष्ट्रीय मॉडलों का अध्ययन बताता है कि किस तरह संरचित शासन व्यवस्था, अवसंरचना समर्थन और सामुदायिक भागीदारी रात को आर्थिक अवसर में बदल सकती है। लंदन की एनटीई में 16 लाख से अधिक कर्मचारी कार्यरत हैं, जो शहर के जीडीपी में लगभग 26—30 अरब पाउंड प्रतिवर्ष का योगदान करते हैं। 2016 में शुरू हुई 'नाइट ट्यूब' सेवा -सप्ताहांत में 24 घंटे चलने वाली भूमिगत ट्रेन, एक क्रांतिकारी बदलाव साबित हुई, जिससे हर साल लगभग 77 मिलियन पाउंड की अतिरिक्त आर्थिक वृद्धि हुई और 2,000 से अधिक स्थायी रोजगार सृजित हुए। लंदन की शासन संरचना में एक 'नाइट ज़ार' शामिल है, जो विभिन्न बरो (boroughs) में समन्वय करता है, निवासियों, व्यवसायों और पुलिस के साथ संपर्क बनाए रखता है, और समावेशी नाइटलाइफ को बढ़ावा देता है। 'नाइट टाइम कमीशन' और स्थानीय स्तर के 'नाइट-टाइम इकोनॉमी चैंपियंस' शोर की शिकायतों से लेकर देर रात परिवहन योजना तक स्थानीय समस्याओं का समाधान सुनिश्चित करते हैं।

न्यूयॉर्क सिटी लंबे समय से खुद को "द सिटी दैट नेवर स्लीप्स" (जो कभी नहीं सोती) के रूप में प्रस्तुत करती है और इसके पीछे ठोस कारण हैं: इसकी एनटीई 2,99,000 नौकरियों को समर्थन देती है, 35.1 अरब अमेरिकी डॉलर का आर्थिक उत्पादन करती है और प्रति वर्ष 697 मिलियन अमेरिकी डॉलर का कर राजस्व देती है। महत्वपूर्ण यह है कि न्यूयॉर्क की एनटीई केवल शराब-आधारित स्थलों तक सीमित नहीं है; इसमें 24 घंटे स्वास्थ्य सेवा, देर रात सांस्कृतिक कार्यक्रम (ब्रॉडवे से लेकर संग्रहालय तक), विस्तृत सार्वजनिक परिवहन (सबसे 24x7 चलता है), और एक सशक्त लॉजिस्टिक्स सेक्टर शामिल है, जो शहर की आपूर्ति श्रृंखला को चौबीसों घंटे बनाए रखता है।

एम्स्टर्डम का अद्वितीय 'नाइट मेयर' मॉडल जो वैश्विक स्तर पर अध्ययन का विषय है, नाइटलाइफ ऑपरेटर, नगर प्रशासन और निवासियों के बीच एक स्वतंत्र मध्यस्थ नियुक्त करता है। यह भूमिका उन नीतियों से समर्थित है, जो कुछ स्थलों को सुबह 8 बजे तक खुले रहने की अनुमति



देती हैं, जबकि सख्त शोर और सुरक्षा मानकों को लागू करती हैं। सांस्कृतिक कार्यक्रम एम्स्टर्डम के दृष्टिकोण का केंद्र हैं -देर रात खुले संग्रहालय, नहर किनारे संगीत महोत्सव और कला प्रदर्शनियां शहर को अंधेरे के बाद भी एक रचनात्मक राजधानी के रूप में स्थापित करते हैं।

सिडनी ने, अत्यधिक विनियमन और घटती नाइटलाइफ की चुनौती का सामना करते हुए, अपनी '24-घंटे की अर्थव्यवस्था रणनीति' लागू की, जो अब 4,600 से अधिक व्यवसायों को समर्थन देती है, 3.64 अरब ऑस्ट्रेलियाई डॉलर का वार्षिक राजस्व उत्पन्न करती है और 32,000+ लोगों को रोजगार प्रदान करती है। शहर 'विविड सिडनी' जैसे सांस्कृतिक महोत्सवों का लाभ उठाता है, यह एक महीने लंबा प्रकाश और संगीत महोत्सव है जो 20 लाख से अधिक पर्यटकों को आकर्षित करता है और पर्यटन एवं आतिथ्य से होने वाली आय में भारी वृद्धि करता है।

अन्य वैश्विक उदाहरण जैसे सियोल के 24 घंटे खुले रहने वाले डॉंगडेमुन शॉपिंग ज़िले, टोक्यो के पूरी रात चलने वाले भोजन और कराओके केंद्र,

और बर्लिन का विश्वप्रसिद्ध इलेक्ट्रॉनिक संगीत परिदृश्य, एनटीई मॉडलों की विविधता दर्शाते हैं। लेकिन सभी में कुछ सामान्य तत्व हैं: भरोसेमंद देर रात परिवहन, सशक्त शासन, शराब से परे विविध गतिविधियां, समुदाय की भागीदारी और डेटा-आधारित नीतिगत निगरानी।

भारत की एनटीई स्थिति — नीतियां, प्रगति और अग्रणी प्रयास

भारत में आधुनिक एनटीई की दिशा में ठोस प्रगति 2015 में शुरू हुई, जब 'मॉडल शॉप्स एंड एस्टेट्लिशमेंट्स (रोजगार एवं सेवा शतों का विनियमन) अधिनियम' लागू किया गया। इसके तहत 10 से अधिक कर्मचारियों वाले व्यवसाय जैसे रेस्तरां, थिएटर, मॉल 24x7 संचालित हो सकते थे, बशर्ते वे कर्मचारी कल्याण, सुरक्षा और संरक्षा से संबंधित शर्तों का पालन करें। इस अधिनियम ने निर्णय लेने की शक्ति राज्यों को सौंपी, जिसके परिणामस्वरूप अलग-अलग राज्यों में अलग-अलग कानून अपनाने और लागू करने की तैयारी की जा रही है।

महाराष्ट्र ने सबसे पहले पहल की, और जनवरी 2020 से मुंबई की 24x7 नीति लागू हुई, जिससे गैर-आवासीय, सुरक्षित क्षेत्रों में मॉल, मल्टीप्लेक्स और रेस्तरां रात भर खुले रह सकते थे। हालांकि कोविड महामारी के कारण शुरुआती प्रगति धीमी रही, लेकिन 2022 के बाद लोअर परेल और बांद्रा-कुर्ला कॉम्प्लेक्स जैसे व्यावसायिक क्षेत्रों में मॉल और रेस्तरां में फुटफॉल और ग्राहकों के ठहरने का समय बढ़ा।

गुजरात ने 'अहमदाबाद शॉपिंग फेस्टिवल' के दौरान पायलट परियोजना चलाई और बाद में 'वाइब्रेंट गुजरात' पर्यटन कार्यक्रम के तहत चयनित खुदरा और आतिथ्य व्यवसायों को पूरी रात संचालित होने की अनुमति दी। मध्य प्रदेश ने इंदौर में एनटीई को अपने आईटी और बीपीओ क्षेत्र की आवश्यकताओं के अनुरूप बनाया, जिससे अमेरिकी/यूरोपीय ग्राहकों के साथ काम करने वाली कंपनियों के लिए आतिथ्य सेवाएं देर रात तक उपलब्ध हो सकें, इससे रोजगार और सेवा क्षेत्र की आय दोनों में वृद्धि हुई।

दिल्ली के 'मास्टर प्लान 2041' में एनटीई का व्यापक समावेश प्रस्तावित है, रात 8 बजे से रात 2 बजे तक चलने वाले फूड ट्रक हब, कनॉट प्लेस और चांदनी चौक जैसे नामित रात्रि बाजारों और अन्य सांस्कृतिक क्षेत्रों में अन्य दुकानें और प्रतिष्ठानों को स्थापित करने की योजना बनाई जा रही है। हरियाणा की संशोधित आबकारी नीति ने 24x7 बार/रेस्तरां संचालन की अनुमति दी है, जिसके लिए अतिरिक्त लाइसेंस शुल्क देना होता है - गुरुग्राम में संचालकों ने कुछ ही महीनों में 25—30% तक की राजस्व वृद्धि दर्ज की है।

तेलंगाना, विशेष रूप से हैदराबाद, ने एनटीई की व्यापक नीति का मसौदा तैयार किया है, जिसमें केवल नाइटलाइफ ही नहीं, बल्कि स्वास्थ्य सेवा, आईटी कॉरिडोर, हेरिटेज वॉक और 24x7 रिटेल को भी शामिल किया गया है। गोवा, जो पहले से ही वैश्विक नाइटलाइफ ब्रांड है, अपने कैसीनो,

संगीत महोत्सव और नाइट मार्केट को पर्यटन रणनीतियों में एकीकृत करता रहता है, जिससे मौसमी रोजगार और कर राजस्व में उल्लेखनीय वृद्धि होती है।

छोटे पैमाने के उदाहरण भी एनटीई की जमीनी अपील को दर्शाते हैं, इंदौर का सराफा बाजार, जो दिन में आभूषण बाजार होता है और रात में खानपान का केंद्र बन जाता है, प्रतिदिन हजारों लोगों को आकर्षित करता है और दर्जनों सूक्ष्म उद्यमियों को समर्थन देता है; जयपुर का प्रकाशित आमेर किला नाइट टूर विरासत संरक्षण और पर्यटन आय को जोड़ता है; और अहमदाबाद के रिवरफ्रंट पर देर रात आयोजित सांस्कृतिक कार्यक्रम बड़ी भीड़ खींचते हैं और स्थानीय विक्रेताओं की आय बढ़ाते हैं।

आर्थिक प्रभाव और अवसर — नाइट-टाइम डिविडेंड का मूल्यांकन

भारत में एनटीई के विकास से संभावित आर्थिक लाभ अत्यधिक हैं। देश के शीर्ष 10 शहरी समूह लगभग 500 अरब अमेरिकी डॉलर का राष्ट्रीय जीडीपी में योगदान करते हैं; यदि संरचित एनटीई इस उत्पादन में केवल 6% की भी वृद्धि करे, तो यह प्रतिवर्ष 30 अरब अमेरिकी डॉलर की अतिरिक्त आय में परिवर्तित होगा।

रोजगार के स्तर पर भी इसका प्रभाव समान रूप से महत्वपूर्ण है - विशेषज्ञों का सुझाव है कि सुव्यवस्थित एनटीई पारिस्थितिकी तंत्र शहरी सेवा क्षेत्रों में रोजगार को 15—25% तक बढ़ा सकते हैं, विशेष रूप से युवाओं, महिलाओं और अर्ध-कुशल श्रमिकों के लिए। पर्यटन क्षेत्र को भी पर्याप्त लाभ होगा, क्योंकि देर रात के आकर्षण पर्यटकों को अधिक समय तक रुकने और प्रति व्यक्ति अधिक खर्च करने के लिए प्रेरित करते हैं; भारत का पर्यटन क्षेत्र, जो वर्तमान में जीडीपी का लगभग 9.2% योगदान देता है, रणनीतिक रूप से तैयार की गई रात्रिकालीन गतिविधियों से अपना हिस्सा और बढ़ा सकता है।

क्षेत्र-वार, आतिथ्य और खाद्य एवं पेय (F&B) उद्योग मनोरंजन क्षेत्रों में 20—30% तक की राजस्व वृद्धि देख सकते हैं; खुदरा क्षेत्र त्योहारी सीजन में विस्तारित घंटों से लाभ उठा सकता है; आईटी और बीपीओ सेवाएं बिना किसी तार्किक बाधा के विस्तार कर सकती हैं; स्वास्थ्य सेवा प्रदाता देर रात डायग्नोस्टिक और टेलीमेडिसिन सेवाओं का लाभ उठा सकते हैं; और लॉजिस्टिक्स ऑपरेटर कम भीड़भाड़ वाले रात्रिकालीन घंटों में माल परिवहन का अनुकूलन कर सकते हैं।

इसका गुणक प्रभाव (Multiplier Effect) -आपूर्तिकर्ता, परिवहन प्रदाता, सुरक्षा कर्मी और रखरखाव सेवाओं तक फैला हुआ और यह सुनिश्चित करता है कि एनटीई में खर्च किया गया प्रत्येक रुपया शहरी अर्थव्यवस्था के भीतर व्यापक रूप से घूमता है। वैश्विक परामर्श कंपनी PwC के अनुसार, सुविकसित एनटीई में खर्च किया गया प्रत्येक 1 अमेरिकी डॉलर सीधे, अप्रत्यक्ष और प्रेरित प्रभावों के माध्यम से 1.60—2.00 अमेरिकी डॉलर का कुल आर्थिक प्रभाव उत्पन्न करता है।

इसके अतिरिक्त, रात के समय की सक्रियता से बुनियादी ढांचे पर निवेश का रिटर्न बेहतर होता है: सार्वजनिक परिवहन नेटवर्क, शहरी प्रकाश व्यवस्था और वाणिज्यिक रियल एस्टेट तब अधिक आर्थिक मूल्य उत्पन्न करते हैं जब उनका उपयोग लंबे संचालन समय में किया जाता है।

चुनौतियां और जोखिम — जीवंत एनटीई की राह में बाधाएं

इसके अपार संभावनाओं के बावजूद, भारत में एनटीई के विकास में कई चुनौतियां मौजूद हैं। सबसे प्रमुख चिंता सुरक्षा है, खासकर महिलाओं के लिए; बिना पर्याप्त पुलिस गश्त, रोशनी वाली सड़कों और सुरक्षित सार्वजनिक परिवहन के, भागीदारी सीमित रह जाती है। परिवहन की कमी भी गंभीर है, बहुत कम शहर आधी रात के बाद किफायती और भरोसेमंद सार्वजनिक परिवहन प्रदान करते हैं, और जो करते भी हैं (जैसे मुंबई की लोकल ट्रेनें) उनकी पहुंच सीमित होती है।



भारत के कई हिस्सों में सांस्कृतिक दृष्टिकोण देर रात की गतिविधियों को नैतिक गिरावट से जोड़ते हैं, जिससे सामुदायिक विरोध पैदा होता है, नीति-निर्माताओं को जागरूकता अभियानों और समावेशी कार्यक्रमों के माध्यम से इसे संबोधित करना होगा। नियामक विखंडन भी व्यवसाय संचालन को जटिल बनाता है जैसे भोजन, शराब, लाइव संगीत और ज़ोनिंग के लिए लाइसेंस अक्सर कई एजेंसियों से मंजूरी मांगते हैं, जिससे देरी होती है और निवेशक हतोत्साहित होता है।

पर्यावरणीय चिंताएं -प्रकाश प्रदूषण, शोर और बढ़ी हुई ऊर्जा खपत को तकनीक (जैसे LED लाइटिंग, नाइज बैरियर) और ज़ोनिंग नियमों के माध्यम से सक्रिय रूप से प्रबंधित किया जाना चाहिए। इसके अलावा, केवल शराब-केंद्रित मॉडलों पर अत्यधिक निर्भरता सार्वजनिक स्वास्थ्य और सामाजिक व्यवस्था के मुद्दे पैदा कर सकती है, जैसा कि उन शहरों में देखा गया है जहां नाइटलाइफ में विविधता नहीं है।

एक सशक्त एनटीई में मनोरंजन के साथ-साथ सांस्कृतिक, खुदरा, स्वास्थ्य सेवा और आवश्यक सेवाओं का संतुलन होना चाहिए, ताकि यह साल भर टिकाऊ और स्थिर रह सके।

रणनीतिक खाका — भारत के 24x7 शहरों का निर्माण

एनटीई की पूरी क्षमता को खोलने के लिए, भारत को स्थानीय परिस्थितियों के अनुरूप एक समग्र, डेटा-आधारित रणनीति की आवश्यकता है। शासन सुधारों में प्रमुख महानगरों में 'नाइट मेयर' की नियुक्ति शामिल होनी चाहिए, यह एक सशक्त समन्वयक होगा जो व्यवसायों, निवासियों, पुलिस और परिवहन एजेंसियों को जोड़ेगा और 'नाइट-टाइम इकोनॉमी बोर्ड' का गठन किया जाना चाहिए, जिसमें आतिथ्य उद्योग के संगठन, शहरी योजनाकार, परिवहन ऑपरेटर, सांस्कृतिक संस्थान और सामुदायिक प्रतिनिधि शामिल हों।

सुरक्षा अवसंरचना का विस्तार होना चाहिए, AI-सक्षम CCTV कवरेज, सार्वजनिक स्थानों पर पैनिक बटन, महिलाओं के लिए विशेष नाइट ट्रांसपोर्ट विकल्प और प्रशिक्षित रात्रिकालीन पुलिस इकाइयों का होना अपेक्षित होगा। परिवहन नेटवर्क को बड़े महानगरों में मेट्रो और बस सेवाओं को रात 3 बजे तक बढ़ाना चाहिए, साथ ही अंतिम मील कनेक्टिविटी के लिए साइकल राइडिंग का प्रावधान होना चाहिए।

नियामक सरलीकरण भी आवश्यक है, बहु-सेवा वाले रात्रिकालीन स्थलों के लिए सिंगल-विंडो लाइसेंसिंग से लालफीताशाही घट सकती है, जबकि राज्य के नियमों में सामंजस्य निवेश को प्रोत्साहित करेगा। आर्थिक प्रोत्साहनों में गैर-शराबी 24x7 व्यवसायों के लिए शुल्क में छूट, प्रमाणित सुरक्षित नाइट ज़ोन के लिए GST रियायतें और नाइट मार्केट में विस्तार करने वाले SMEs के लिए सॉफ्ट लोन शामिल हो सकते हैं।

सांस्कृतिक कार्यक्रम जैसे रात के संग्रहालय, रोशन विरासत मार्ग, मध्यरात्रि मैराथन और खुले सिनेमा-विभिन्न आयु समूहों को आकर्षित कर सकते हैं, जिसमें परिवार भी शामिल हैं, जिससे नाइट-टाइम गतिविधियों को केवल पार्टी कल्चर से आगे ले जाया जा सकता है। अंत में, जन-सहभागिता आवश्यक है नामित जिलों में पायलट प्रोजेक्ट, सुरक्षा और आर्थिक डेटा का पारदर्शी साझाकरण, और निवासी संघों के साथ सहयोग भरोसा और गति दोनों बनाएगा।

निष्कर्ष — भारत की रातों के लिए एक नया सवेरा

नाइट-टाइम इकोनॉमी केवल एक व्यापारिक अवसर से कहीं अधिक है, यह शहरी जीवन की पुनर्कल्पना है। जिन शहरों ने एनटीई को अपनाया है, उन्होंने न केवल आर्थिक वृद्धि देखी है, बल्कि सांस्कृतिक जीवंतता, सामाजिक समावेशन और वैश्विक प्रतिस्पर्धात्मकता में भी सुधार पाया है। भारत, अपनी युवा जनसंख्या, तकनीकी क्षमता और विकसित होती शहरी संस्कृति के साथ, रात को सभी के लिए एक उत्पादक, सुरक्षित और आनंददायक समय बनाने के लिए तैयार है। मुंबई, हैदराबाद, इंदौर और गोवा की शुरुआती सफलताएं यह साबित करती हैं कि यह मॉडल काम करता है; अब चुनौती इन उदाहरणों को पूरे देश में बड़े पैमाने पर लागू

करने की है, सुरक्षा, स्थिरता और विविधता के प्रति प्रतिबद्धता के साथ। यदि इसे दूरदर्शिता और समन्वय के साथ अपनाया गया, तो भारत की रातें उसके दिनों जितनी ही गतिशील बन सकती हैं, अरबों का आर्थिक योगदान दे सकती हैं और सामाजिक ताने-बाने को समृद्ध कर सकती हैं।

एक ऐसे दौर में जब वैश्विक अर्थव्यवस्था कभी नहीं सोती, भारत की रातों को रोकने या सोयें रहने का समय नहीं है, यह संभावनाओं का समय है। दुनिया के अधिकांश शहर अब तक मुख्य रूप से दिन के समय की गतिविधियों को ध्यान में रखकर डिज़ाइन किए गए हैं। हालांकि, बदलते समय ने यह साबित कर दिया है कि शाम 6 बजे से सुबह 6 बजे तक का समय भी अपार आर्थिक संभावनाओं से भरा हुआ है। नाइट-टाइम इकोनॉमी का मूल विचार है कि एक ऐसा मॉडल जो शहरों को 24x7 जीवंत बनाए रखता है और उनके संसाधनों व अवसंरचना का अधिकतम उपयोग सुनिश्चित करता है।

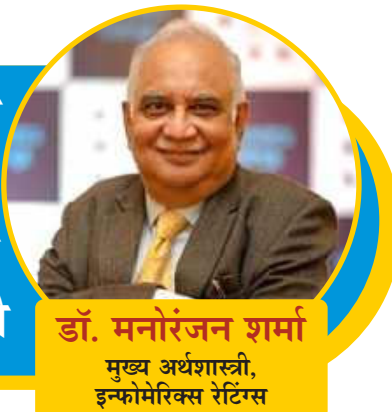
एम्स्टर्डम, लंदन और न्यूयॉर्क जैसे वैश्विक महानगरों ने दिखाया है कि सही नीतियों, मजबूत सुरक्षा उपायों और विविध आर्थिक गतिविधियों के साथ रात का समय रोजगार, पर्यटन और सांस्कृतिक ऊर्जा का एक प्रमुख स्रोत बन सकता है। एम्स्टर्डम का नाइट मेयर मॉडल इस सफलता का एक अनूठा उदाहरण है, समर्पित नेतृत्व जो रात्रिकालीन व्यवसायों, स्थानीय निवासियों और नगर प्रशासन के बीच संतुलन बनाए रखता है। इसके परिणामस्वरूप 500 से अधिक रात्रिकालीन प्रतिष्ठानों ने न केवल 5,000 से अधिक लोगों को रोजगार दिया है, बल्कि हर साल 15 लाख पर्यटकों को भी आकर्षित किया है, जिससे अर्थव्यवस्था में सालाना €1.25 अरब का योगदान हुआ है। लंदन में यह आंकड़ा 13 लाख रात्रिकालीन नौकरियों तक पहुंच गया है।

भारत में, हैदराबाद अब इस दौड़ में अग्रणी है, और देश का पहला ऐसा शहर बनने की तैयारी कर रहा है जो 24 घंटे की अर्थव्यवस्था अपनाएगा। प्रस्तावित नीति केवल मनोरंजन तक सीमित नहीं है, बल्कि इसमें स्वास्थ्य सेवा, परिवहन, आईटी, खुदरा और पर्यटन जैसे महत्वपूर्ण क्षेत्र भी शामिल हैं। वर्तमान में, हैदराबाद की एनटीई का मूल्य ₹8,500 करोड़ है, जो 2032 तक बढ़कर लगभग ₹26,000 करोड़ होने का अनुमान है, साथ ही नए रोजगार अवसरों में भी भारी वृद्धि होगी। यह स्पष्ट है कि यह पहल जल्द ही मुंबई, दिल्ली, इंदौर और अहमदाबाद जैसे अन्य शहरों में भी फैलेगी, और अंततः भारत के शहरी परिदृश्य को बदल देगी। संदेश साफ है कि 'रात अब केवल आराम का समय नहीं है, बल्कि आर्थिक विकास और सामाजिक ऊर्जा का नया मंच है'।

इस बदलते दौर में, हमें न केवल इस विचार का समर्थन करना चाहिए बल्कि इसमें सक्रिय रूप से भाग लेना चाहिए, क्योंकि भविष्य में यह हमारे जीवन जीने के तरीकों, हमारे काम करने के तरीके और हमारे शहरों की पहचान को ही बदल देगा।

आलेख

भारत का बदलता बचत परिदृश्य: नीतिगत सुधार के लिए एक चेतावनी



डॉ. मनोरंजन शर्मा

मुख्य अर्थशास्त्री,
इन्फोमेरिक्स रेटिंग्स

सबसे मजबूत प्रजाति या सबसे बुद्धिमान प्रजाति जीवित नहीं रहती, बल्कि वह जीवित रहती है जो बदलाव के प्रति सबसे अधिक अनुकूल होती है।" चार्ल्स डार्विन

भारत को लंबे समय से उच्च बचत वाली अर्थव्यवस्था माना जाता रहा है, जिसका मुख्य कारण इसके रूढ़िवादी परिवार हैं जो वित्तीय सुरक्षा को प्राथमिकता देते हैं। परंपरागत रूप से, घरेलू बचत का एक महत्वपूर्ण हिस्सा सांस्कृतिक मानदंडों, कम वित्तीय साक्षरता और औपचारिक वित्तीय उत्पादों तक सीमित पहुंच से प्रभावित होकर स्वर्ण और अचल संपत्ति जैसी भौतिक संपत्तियों में चला जाता था। हालांकि, पिछले एक दशक में, यह प्रवृत्ति काफी हद तक बदल गई है। भारत की सकल घरेलू बचत दर 2011-12 में सकल घरेलू उत्पाद के 34.6% से गिरकर 2022-23 में 29.7% हो गई, जो चार दशकों में सबसे निचला स्तर है। इस गिरावट का एक बड़ा हिस्सा घरेलू खपत में वृद्धि, स्थिर मुद्रास्फीति और बचत के वित्तीय साधनों में क्रमिक बदलाव के कारण हुआ है।

घरेलू वित्तीय बचत में भारी गिरावट

भारत में घटती घरेलू बचत पर विकास चर्चा में काफ़ी बहस हुई है। आरबीआई के आंकड़ों के अनुसार, एक उल्लेखनीय बदलाव घरेलू वित्तीय बचत में भारी गिरावट है, जो 2020-21 में जीडीपी के 11.5% से घटकर 2022-23 में सिर्फ 5.1% रह गई है। यह घरेलू देनदारियों में तेज़ वृद्धि के साथ हुआ, मुख्य रूप से उपभोग, आवास और शिक्षा के लिए उधार लेने से।

फिशर डायनेमिक्स

'फिशर डायनेमिक्स' बताता है कि नाममात्र ब्याज दर अपेक्षित मुद्रास्फीति में परिवर्तन के जवाब में कैसे समायोजित होती है, इस पर ध्यान केंद्रित करते हुए कि मुद्रास्फीति और ब्याज दरें घरेलू ऋण को कैसे प्रभावित करती हैं। इसमें नाममात्र ब्याज दरों, वास्तविक ब्याज दरों और मुद्रास्फीति के बीच की बातचीत शामिल है। उच्च ब्याज दरों के साथ, उधार लेना अधिक महंगा हो जाता है, जो उधार लेने को कम कर सकता है और ऋण चुकौती को प्रोत्साहित कर सकता है। फिशर डायनेमिक्स यह भी देखता है कि मुद्रास्फीति ऋण के वास्तविक मूल्य को कैसे प्रभावित करती है; उच्च मुद्रास्फीति ऋण के वास्तविक मूल्य को कम करती है, जिससे

उधारकर्ताओं के लिए इसे प्रबंधित करना संभावित रूप से आसान हो जाता है। इसके विपरीत, बढ़ती ब्याज दरें परिवारों को खर्च में कटौती करने या ऋण दायित्वों को पूरा करने के लिए अतिरिक्त आय स्रोत खोजने के लिए मजबूर कर सकती हैं।

मौद्रिक नीति ब्याज दरों और मुद्रास्फीति दोनों को प्रभावित करती है, इस प्रकार फिशर डायनेमिक्स को प्रभावित करती है। केंद्रीय बैंक अक्सर ब्याज दरें और अन्य मौद्रिक उपकरण निर्धारित करते समय फिशर डायनेमिक्स को ध्यान में रखते हैं - ब्याज दरों में वृद्धि से नई उधारी कम हो सकती है लेकिन मौजूदा ऋण की सेवा की लागत बढ़ सकती है। सेंटर फॉर इकोनॉमिक पॉलिसी रिसर्च (सी.ई.पी.आर.), पेरिस (Fagereng, A, M Gulbrandsen, M Blomhoff Holm और G Natvik (2023), 'फिशर डायनेमिक्स, मौद्रिक नीति और घरेलू ऋणप्रस्तता', सी.ई.पी.आर. चर्चा पत्र संख्या 18214. सी.ई.पी.आर. प्रेस, पेरिस और लंदन) द्वारा किए गए एक अध्ययन में पाया गया कि इस स्थिति से ऋण-से-आय अनुपात में गिरावट आ सकती है, खासकर अगर नाममात्र ऋण में परिवर्तन ब्याज आय और व्यय के प्रभावों से अधिक हो।

बदलते प्रतिमान

आर्थिक परिदृश्य में बदलाव के कारण इक्विटी और म्यूचुअल फंड जैसे जोखिम भरे निवेश विकल्पों का सहारा लेना ज़रूरी हो गया है। स्वर्ण और रियल एस्टेट में भौतिक बचत से लेकर वित्तीय परिसंपत्तियों की ओर बढ़ते झुकाव तक संपत्ति मिश्रण में यह बदलाव संभावित रूप से घरेलू पूंजी निर्माण और समग्र आर्थिक विकास को बाधित करता है, और इसलिए, एक संशोधित नीति प्रतिक्रिया की आवश्यकता है। इसके साथ ही, बैंक जमा में घरेलू बचत का हिस्सा काफी कम हो गया है, जो वित्त वर्ष 12 में 58% से वित्त वर्ष 23 में 37% हो गया, जिससे जमा की लागत बढ़ गई और एक सीमित सीमा तक परिसंपत्ति-देयता बेमेल भी हो गई। उपभोग के लिए बढ़ती प्राथमिकता, सावधि जमा पर कम या यहां तक कि नकारात्मक वास्तविक ब्याज दरों के साथ, इस प्रवृत्ति में योगदान दिया।

प्रलयकारी परिवर्तन - "धारा में द्वीप" (अर्नेस्ट हेमिंग्वे) का मामला नहीं

कुल बचत में वित्तीय बचत की हिस्सेदारी 2019-20 में 40.3% से घटकर 2023-24 में 28.5% हो गई, जबकि इस अवधि में भौतिक बचत की हिस्सेदारी 59.7% से बढ़कर 71.5% हो गई। जमा, जो वित्त वर्ष 2012 में बचत का 58% था, वित्त वर्ष 2023 में घटकर 37% रह गया। भविष्य निधि और पेंशन फंड में रखी गई घरेलू बचत का अनुपात वित्त वर्ष 2012 में 10% से दोगुना होकर वित्त वर्ष 2024 में 23% हो गया।

शहरी परिवारों में आम तौर पर वित्तीय साक्षरता अधिक होती है और बैंकिंग तक उनकी पहुंच बेहतर होती है, जिसके परिणामस्वरूप वित्तीय साधनों के माध्यम से बचत में वृद्धि होती है। हालांकि, ग्रामीण परिवार अभी भी मुख्य रूप से नकदी और भौतिक संपत्तियों पर निर्भर हैं। लिंग,

आय स्तर और शैक्षिक पृष्ठभूमि जैसे कारक बचत व्यवहार को महत्वपूर्ण रूप से प्रभावित करते हैं। भारत के उपभोग-संचालित आर्थिक विकास की ओर बढ़ने, लगातार मुद्रास्फीति के कारण डिस्पोजेबल आय में कमी, उधार और उपभोक्ता ऋण में वृद्धि, सावधि जमा और बचत खातों पर कम या यहाँ तक कि नकारात्मक वास्तविक ब्याज दरें (मुद्रास्फीति के लिए समायोजित), और महामारी के बाद रियल एस्टेट और शेयर बाजारों में उछाल के कारण घरेलू बचत में गिरावट आई है।

दिलचस्प बात यह है कि कुल बचत में कमी आने के बावजूद वित्तीय बाजारों में निवेश बढ़ा है। इक्विटी एक पसंदीदा परिसंपत्ति वर्ग बन गया है, खासकर युवा, शहरी निवेशकों के बीच। एसआईपी (सिस्टमेटिक इन्वेस्टमेंट प्लान) में मासिक योगदान अप्रैल 2016 में ₹3,122 करोड़ से



Internal

बढ़कर अप्रैल 2025 में ₹26,632 करोड़ हो गया है - जो 8.5 गुना वृद्धि है। यह बदलाव डिजिटलीकरण, वित्तीय समावेशन पहलों और निवेश प्लेटफार्मों तक आसान पहुंच द्वारा समर्थित अधिक वित्तीय रूप से जुड़े मध्यम वर्ग के उदय को दर्शाता है।

वित्त वर्ष 2021 और वित्त वर्ष 2023 के बीच इक्विटी और म्यूचुअल फंड में घरेलू निवेश 1.02 ट्रिलियन रुपये से लगभग दोगुना होकर 2.02 ट्रिलियन रुपये हो गया। जबकि संपत्ति सृजन सकारात्मक है, इस इक्विटी बूम के दौरान कम आय वाले परिवारों के लिए चिंताएँ पैदा होती हैं, क्योंकि वे वित्तीय झटकों और जोखिम-लाभ के व्यापार-बंद के प्रति अधिक संवेदनशील होते हैं। नोबेल पुरस्कार विजेता पॉल सैमुअलसन की चेतावनी यहाँ सच साबित होती है: "निवेश करना पेंट को सूखते हुए देखने या घास को उगते हुए देखने जैसा होना चाहिए।" इक्विटी में झाग और "तर्कहीन उत्साह" के तत्व को संपत्ति निर्माण में धैर्य और विवेक के महत्व को कम नहीं करना चाहिए।

वित्तीय लचीलापन बढ़ाने के लिए सूक्ष्म बचत पहल, ग्रामीण और शहरी जरूरतों के अनुरूप अनुकूलित सूक्ष्म बचत उत्पाद, कर लाभ या सरकार समर्थित गारंटी प्रदान करना और किसान विकास पत्र (केवीपी) या सार्वजनिक भविष्य निधि (पीपीएफ) जैसी पहलों के साथ डाकघर बचत

योजनाओं को अपडेट करना आवश्यक है। घरेलू बचत के लिए एक व्यापक दृष्टिकोण को आर्थिक, व्यावहारिक और संरचनात्मक मुद्दों को संबोधित करना चाहिए, जैसे कि वित्तीय साक्षरता बढ़ाना, वित्तीय सेवाओं तक पहुँच में सुधार करना, छोटी बचत योजनाओं, मुद्रास्फीति-सूचकांकित बांड या प्रोत्साहन बचत खातों पर उच्च वास्तविक रिटर्न प्रदान करना, मुद्रास्फीति को नियंत्रित करना, सामाजिक सुरक्षा और औपचारिक रोजगार को बढ़ावा देना, न्यूनतम मजदूरी स्थापित करना और आय को स्थिर करने और बचत प्रवृत्ति को बढ़ावा देने के लिए सामाजिक लाभ प्रदान करना।

परिवर्तन का शब्दकोश - संरचनात्मक परिवर्तन व्यापक परिसंपत्ति मिश्रण में स्पष्ट रूप से परिवर्तन आया है:

- कुल घरेलू बचत में वित्तीय बचत का हिस्सा वित्त वर्ष 20 में 40.3% से गिरकर वित्त वर्ष 24 में 28.5% हो गया।
- इस बीच, भौतिक बचत -विशेष रूप से रियल एस्टेट और स्वर्ण में- बढ़कर 71.5% हो गई।
- भविष्य निधि और पेंशन फंड निवेश की हिस्सेदारी में उल्लेखनीय वृद्धि हुई, जो वित्त वर्ष 2012 में 10% से बढ़कर वित्त वर्ष 2024 में 23% हो गई।

इससे पता चलता है कि कुछ वर्गों में दीर्घकालिक वित्तीय नियोजन के प्रति जागरूकता बढ़ रही है, जबकि अन्य वर्ग अभी भी असुरक्षित हैं।

कोविड प्रभाव और वर्तमान प्रतिक्षेप

कोविड-19 लॉकडाउन के दौरान, जब रन खपत में कटौती के कारण घरेलू बचत में उछाल आया। लेकिन यह अस्थायी था। जैसे-जैसे आर्थिक गतिविधि फिर से शुरू हुई, देनदारियाँ बढ़ीं और बचत में फिर से गिरावट आई। उत्साहजनक रूप से, शुद्ध घरेलू वित्तीय बचत में उछाल आया है, जो वित्त वर्ष 25 की पहली छमाही में जीडीपी के 7.3% तक बढ़ गया, जो एक साल पहले 3.7% था। यह मुख्य रूप से व्यक्तिगत ऋणों में गिरावट के कारण हुआ - जीडीपी के 6.9% से 4.7% तक - आरबीआई द्वारा असुरक्षित ऋण के लिए सख्त मानदंडों के बाद, जिसमें व्यक्तिगत ऋण, स्वर्ण ऋण और एनबीएफसी को ऋण शामिल हैं, वित्तीय स्थिरता बनाए रखने और बैंकिंग क्षेत्र और उपभोक्ताओं दोनों को असुरक्षित ऋण के उच्च स्तर से उत्पन्न जोखिमों से बचाने के लिए। फिर भी, कुल घरेलू देनदारियाँ वित्त वर्ष 24 में सकल घरेलू उत्पाद के 6.4% के साथ 17 साल के उच्चतम स्तर पर पहुँच गईं, जो 2007 के 6.6% के रिकॉर्ड से थोड़ा नीचे है, जो बदलते उपभोग पैटर्न, निवेश प्राथमिकताओं में बदलाव और उच्च जोखिम, उच्च रिटर्न वाली वित्तीय परिसंपत्तियों के साथ बढ़ती सहजता को दर्शाता है।

यह क्यों मायने रखता है - हर चमकती चीज स्वर्ण नहीं होती?

एक बढ़ती हुई चिंता यह है कि इक्विटी और म्यूचुअल फंड की ओर बढ़ता रुझान - हालांकि पूंजी बाजारों के लिए सकारात्मक है - सभी परिवारों, खासकर कम आय वाले लोगों के लिए उपयुक्त नहीं हो सकता है। ये परिवार वित्तीय झटकों के प्रति अधिक संवेदनशील होते हैं और अस्थिर बाजारों में काम करने के लिए वित्तीय साक्षरता की कमी हो सकती है। इसके अलावा, घरेलू बचत में गिरावट, विशेष रूप से सुरक्षित वित्तीय साधनों में, घरेलू पूंजी निर्माण और दीर्घकालिक आर्थिक विकास को नुकसान पहुंचा सकती है।

परिवर्तन की बयार - परिवर्तनकारी ट्रिगर

कई कारक एक साथ प्रभावी हैं:

- बढ़ती खपत और स्थिर प्रयोज्य आय, विशेष रूप से मुद्रास्फीति के कारण क्रय शक्ति में कमी।
- उपभोग आधारित विकास मॉडल की ओर कदम बढ़ाना।
- पारंपरिक बचत पर कम वास्तविक ब्याज दरें।
- उधार में वृद्धि, प्रायः आकांक्षापूर्ण व्यय के लिए।
- महामारी के बाद रियल एस्टेट और शेयर बाजारों में तेजी ने नए निवेशकों को आकर्षित किया है।

जनसांख्यिकीय परिवर्तनशीलता के अनुसार बचत व्यवहार भी व्यापक रूप से भिन्न होता है। शहरी परिवार आम तौर पर बेहतर पहुँच और वित्तीय जागरूकता के कारण वित्तीय साधनों के माध्यम से अधिक बचत करते हैं। इसके विपरीत, ग्रामीण परिवार भौतिक संपत्तियों और नकदी पर अधिक निर्भर रहते हैं। आय स्तर, शिक्षा और लिंग सभी इन पैटर्न को प्रभावित करते हैं।

आगे का रोडमैप: बहुआयामी नीति प्रतिक्रिया

इस चुनौती से निपटने के लिए नीति, प्रौद्योगिकी, संस्थागत सुधार और व्यवहारिक परिवर्तन को मिलाकर एक व्यापक दृष्टिकोण की आवश्यकता है।

नीति सुधार

1. औपचारिक बाजारों में व्यापक भागीदारी को प्रोत्साहित करने के लिए पूंजीगत लाभ और बचत साधनों पर कर संरचना को सरल बनाएं।
2. विश्वास निर्माण के लिए म्यूचुअल फंड और डिजिटल ऋण जैसे वित्तीय उत्पादों के विनियमन को मजबूत करना।
3. अनौपचारिक क्षेत्र के श्रमिकों के लिए स्वतः नामांकन और प्रोत्साहन के साथ राष्ट्रीय पेंशन प्रणाली (एनपीएस) जैसी सेवानिवृत्ति योजनाओं का विस्तार करें।

प्रौद्योगिकी और फिनटेक

1. उपयोगकर्ता-अनुकूल सूक्ष्म-बचत उपकरण, एआई-आधारित निवेश सलाह और समावेशी डिजिटल प्लेटफॉर्म प्रदान करने के लिए फिनटेक नवाचार का समर्थन करें।
2. आवर्ती जमा और पीयर-टू-पीयर ऋण में पारदर्शिता में सुधार के लिए ब्लॉकचेन और स्मार्ट अनुबंधों का अन्वेषण करें।

संस्थागत समर्थन

1. मंत्रालयों और वित्तीय संस्थाओं के बीच समन्वय के साथ एक राष्ट्रीय घरेलू बचत रणनीति विकसित करना।
2. ग्रामीण-विशिष्ट चुनौतियों, जैसे मौसमी आय और कम वित्तीय पहुँच, के समाधान के लिए कार्यक्रम तैयार करना।

व्यवहारिक हस्तक्षेप

1. व्यवहार को बढ़ावा देने के लिए बचत के लिए डिफ़ॉल्ट विकल्पों का उपयोग करें (जैसे, ऑटो-आउट पेंशन योजनाएं)।
2. गेमिफिकेशन का लाभ उठाएं, जिससे बचत को अधिक आकर्षक आदत बनाया जा सके, विशेष रूप से युवा उपयोगकर्ताओं के लिए।

विकास का पैमाना : दीर्घकालिक दृष्टिकोण का समय

भारत का जनसांख्यिकीय लाभांश, बढ़ती आय और डिजिटल पहुँच का विस्तार, वित्तीय साक्षरता, विभिन्न बचत विकल्पों तक पहुँच, डिजिटल बचत प्लेटफॉर्मों को बढ़ावा देने, सामाजिक सुरक्षा जाल और व्यापक आर्थिक स्थिरता को शामिल करते हुए संतुलित दृष्टिकोण के माध्यम से घरेलू बचत को उत्पादक निवेश में बदलने का एक अनूठा अवसर प्रदान करता है। हालाँकि, संरचनात्मक और व्यवहार संबंधी बाधाओं को दूर किया जाना चाहिए।

अल्पावधि (2025-2027) में, वित्तीय साक्षरता बढ़ाने, आकर्षक बचत साधनों तक पहुँच में सुधार करने और जोखिम भरे ऋण के बारे में नियमों को कड़ा करने पर ध्यान केंद्रित किया जाना चाहिए। मध्यम अवधि (2027-2030) तक, डिजिटल बचत प्लेटफॉर्म का विस्तार किया जाना चाहिए, जो विविध और मुद्रास्फीति-संरक्षित निवेश विकल्प प्रदान करता हो। दीर्घावधि में, लक्ष्य एक ऐसी अर्थव्यवस्था विकसित करना होना चाहिए जहाँ परिवार सुरक्षित रूप से बचत कर सकें, समझदारी से निवेश कर सकें और लगातार धन अर्जित कर सकें, जिससे व्यक्तिगत वित्तीय लचीलापन और राष्ट्रीय आर्थिक स्थिरता दोनों में योगदान हो। मुश्किल है लेकिन असंभव नहीं। हमेशा की तरह, क्रियान्वयन ही मुख्य होगा।

हिंदू बिजनेस लाइन द्वारा 7 जुलाई, 2025 को प्रकाशित मुख्य लेख का संशोधित और विस्तारित संस्करण है।

आलेख

वर्ष 2047 तक सभी को बीमा - हर घर तक पहुंच के लिए कदम



विश्वनाथ प्रसाद साहू

प्रबंधक (राजभाषा)
क्षे.का रायपुर

बीमा के कार्यक्षेत्र पर एक नजर:

बीमा एक आवश्यक वित्तीय साधन है जो भविष्य में होने वाले अप्रत्याशित खर्चों का सुचारु रूप से प्रबंधित करने में सहयोग देती है। पारंपरिक रूप से बीमा का प्रक्षेत्र प्राकृतिक या मानव निर्मित आपदाओं में हुए नुकसान की भरपाई के लिए ही था, किंतु आज के परिदृश्य में बीमा का आकार और प्रकार दोनों में ही व्यापक परिवर्तन दृष्टिगत हुए हैं। इसके कई कारण हैं जिनमें से सबसे महत्वपूर्ण जोखिम से बचाव है, वो बचाव जीवन के साथ-साथ अपनी संपत्ति, स्वास्थ्य, कीमती आभूषण, वाहन, साजो सामान, पशुधन, फसल आदि का हो सकता है। बीमा को मुख्यतः दो भागों में बांटा जाता है:

1. जीवन बीमा
2. सामान्य बीमा

वर्तमान में बीमा कंपनियां केवल वित्तीय संकटों से निजात दिलाने के साथ ही आयकर में छूट, गारंटीकृत परिपक्वता राशि, सेवानिवृत्ति पेंशन आदि का विकल्प भी प्रदान करती हैं।

बीमा नियामक और विकास प्राधिकरण (आईआरडीए) देश में बीमा कारोबार नियंत्रण एवं निगरानी के लिए नियंत्रक एजेंसी है। सरकार के वर्ष 2047 तक विकसित भारत के संकल्प को परिमार्जित करते हुए तथा बीमा के क्षेत्र में व्यापक सुधार के लिए वर्ष 2047 तक सभी के लिए बीमा सुविधा उपलब्ध करवाने का लक्ष्य रखा है। जिसका उद्देश्य बीमा के तीनों महत्वपूर्ण स्तंभों क्रमशः बीमा धारकों, बीमा प्रदाताओं और बीमा वितरकों को सशक्त करना है।

आज देश में ईसीजीसी और भारतीय कृषि बीमा निगम सहित 34 सामान्य बीमा कंपनियां और 24 जीवन बीमा कंपनियां काम कर रही हैं।

सभी को 2047 तक बीमा उपलब्ध करवाने के विभिन्न पहलु:

देश को विकास के पथ पर ले जाने के क्रम में, सभी वर्गों के लिए अनिवार्य मूलभूत वित्तीय संसाधन उपलब्ध कराना एक महत्वपूर्ण शर्त है। बीमा के क्षेत्र में व्यापक सुधार दृष्टिगोचर हुए हैं, खबरों की मानें तो भारत वर्तमान में विश्व का 10वां सबसे बड़ा बाजार है, इसके वर्ष 2032 तक 6वां सबसे बड़ा होने का अनुमान है। उपलब्ध रिपोर्टों के अनुसार, देश में जीवन बीमा घनत्व वर्ष 2001 के 11.1 अमेरिकी डॉलर से बढ़कर वर्ष 2023-24 में 95 अमेरिकी डॉलर हो गया।

1. विपणन की समुचित रणनीति बनाते हुए बीमा के परिप्रेक्ष्य में जागरूकता फैलाना:

उपभोक्ताओं को बीमा के संबंध में जानकारी बढ़ाने की दरकार है, ताकि जागरूक उपभोक्ता केवल जीवन एवं स्वास्थ्य बीमा के साथ साथ सामान्य बीमा का भी लाभ उठाएं। हालांकि बीमा उद्योग ने इस क्षेत्र में काफी हद तक प्रयास किए हैं और बैंक में ऋण खातों के खोलने से लेकर नए वाहनों की खरीद में बीमा का होना अनिवार्य करने की प्रथा का आरंभ किया है। किंतु अभी मंजिल दूर है और सभी को लक्षित अवधि में बीमा सुविधा प्रदान करने के लिए समुचित रणनीति बनाते हुए विपणन करना नितांत आवश्यक है। ग्रामीण जन जीवन की व्यवस्थाओं के अनुरूप विपणन के लिए ग्रामीण मेलों और बाजारों में आकर्षक बैनर पोस्टरों का उपयोग



किया जाना चाहिए। साथ ही, ग्राम सभाओं में बीमा के लाभ संबंधी कार्यशाला का आयोजन कर पार्षदों, पंचों और सरपंचों को शिक्षित किया जाना चाहिए। इसके अतिरिक्त, बीमा की जरूरत पर नुक्कड़ नाटक के सहारे भी जनजागृति फैलाई जा सकती है। नगरों में यह कार्य एकजीबिसन, मॉल अथवा शहर के मुख्य आकर्षण वाले स्थलों में प्रचार प्रसार की व्यवस्था करते हुए किया जा सकता है।

2. सस्ते दरों पर बीमा पॉलिसियां प्रदान करना :

यूं तो कोई भी अर्थव्यवस्था मांग और आपूर्ति के सिद्धांत पर कार्य करती है। मांग में वृद्धि के लिए उत्पाद का अच्छी गुणवत्ता का होने के साथ ही उचित मूल्य पर भी होना आवश्यक है। बीमा को जन-जन तक पहुंचाने और लोगों को सस्ते दर पर बीमा पॉलिसी प्रदान करने में प्रधानमंत्री जीवन ज्योति बीमा योजना और सुरक्षा बीमा योजना ने महती भूमिका निभाई है, जो क्रमशः ₹. 436 के प्रीमियम में ₹ 2,00,000/- का जीवन बीमा और ₹ 20 के प्रीमियम में ₹ 2,00,000/- का दुर्घटना बीमा उपलब्ध करवाती है।

सामान्यतः बीमा प्रीमियम का निर्धारण ग्राहक की आयु के अनुरूप होता है। बीमा कंपनियों को चाहिए की कारोबार की प्रकृति और परिवार के आय जैसे पहलुओं को प्रीमियम का निर्धारण करते समय विचार में लेना चाहिए और यथासंभव बीमा पॉलिसियों की दरों को न्यूनतम रखा जाना चाहिए, ताकि आसानी से उपभोक्ता इन पॉलिसियों को प्राप्त कर सकें।

3. उपभोक्ता हितैषी उत्पादों को प्रस्तुत करना:

पारंपरिक रूप से बीमाधारक और बीमाप्रदाता के करार में केवल बीमा प्रीमियम के बदले बीमित वस्तु की प्रतिपूर्ति देने की ही व्यवस्था थी, किंतु समय और ग्राहकों की जरूरतों के अनुरूप आज बीमा कंपनियों ने बीमाधारकों के लिए विभिन्न प्रकार के लाभ को एकीकृत किया है जैसे नियत अवधि में गारंटीकृत धनराशि का भुगतान, सेवानिवृत्ति संबंधी धनलाभ, कर की कटौती के लिए पात्रता आदि। यह परिवर्तन ग्राहक हितैषी है और बीमाधारक और बीमाप्रदाता दोनों के लिए फायदे का सौदा भी। भविष्य में भी इसी प्रकार की वैकल्पिक व्यवस्था बनाने की आवश्यकता है, जहां बच्चों की उच्च शिक्षा, छात्रवृत्ति, बालिकाओं की शादी संबंधी खर्चों का भी समावेश करते हुए बीमा उत्पाद तैयार किया जाना श्रेयष्कर होगा।

4. बिचौलियों की भूमिका को समाप्त करना:

बीमा व्यवसाय में बीमा वितरकों की अहम भूमिका होती है, जो बीमा कंपनियों के एजेंट के रूप में कार्य करते हैं और बीमाधारकों को बीमा संबंधी सुविधाएं मुहैया करवाते हैं। ऐसी कई घटनाएं सामने आई हैं जहां फर्जी एजेंटों या बिचौलियों ने बीमाधारकों के प्रीमियम को कंपनियों तक नहीं पहुंचाया जिसके कारण ग्राहकों को उनकी वास्तविक जरूरत के समय बीमा का लाभ नहीं हो पाया। इस प्रकार की परिस्थितियों से निपटने के लिए यथोचित उपाय करने चाहिए और प्रत्येक जिला मुख्यालयों के साथ-साथ चिन्हित ग्रामीण क्षेत्रों में भी अपनी शाखाएं या अधिकृत ग्राहक सेवा केंद्रों की स्थापना करनी चाहिए, ताकि बिचौलियों की भूमिका को समाप्त किया जा सके और जनसामान्य का विश्वास बीमा कंपनियों पर स्थापित हो सके।

5. प्रचार-प्रसार में स्थानीय भाषाओं का प्रयोग:

"कोस-कोस पर पानी बदले और चार कोस पर बानी" यह कहावत हमारे देश में भाषाओं की विविधताओं को मुखर रूप से परिभाषित करती है। यूं कहें कि राज्यों के पुनर्गठन में भाषाएं एक स्तंभ रहीं थीं तो अतिसंयोजिता नहीं होगी। यह देखा गया है कि भाषाओं की इतनी विविधता के बाद भी अंग्रेजी भाषा का प्रयोग अत्यधिक किया जाता है। हालांकि कुछ समय से स्थानीय भाषाओं का भी प्रयोग किया जाने लगा है किंतु यह संतोषजनक नहीं है। देश में ऐतिहासिक, सांस्कृतिक और भौगोलिक दृष्टि से भाषाई वैविध्य है, जहां संविधान के आठवीं अनुसूची में 22 भाषाओं को स्थान दिया गया है और शताधिक बोलियां विद्यमान हैं। इस परिवेश में स्थानीय भाषाओं में प्रचार प्रसार करना निश्चय ही लाभदायक होगा।

6. शिकायतों के समयबद्ध समाधान के लिए उचित तंत्र तैयार करना:

बीमा कंपनियां स्वयं को रूपांतरित करते हुए समय के अनुकूल सुविधा प्रदान करने में सफल रही हैं, किंतु यह सफलता ग्राहकों को रिझाने में तभी सफल होगी जब शिकायतों के समाधान के लिए उचित मंच प्रदान किया

जाएगा। आज के समय में ऑनलाइन प्रीमियम का भुगतान करने के साथ पॉलिसी भी ऑनलाइन माध्यम से आसानी से प्राप्त की जा सकती है। बदलते समय में धोखाधड़ियों में वृद्धि दर्ज की गई है, अखबारों की कतरने ऑनलाइन ठगी से लेकर भिन्न-भिन्न प्रकार के जालसाजियों के मामलों से भरी पड़ी है। बीमा लोकपाल की व्यवस्था के अतिरिक्त भी, ग्राहकों के पॉलिसी से जुड़े शिकायतों के सामाधान के लिए समयबद्ध रूप से ऑनलाइन और ऑफलाइन तंत्र तैयार करके भी ग्राहकों में विश्वास बढ़ाया जा सकता है।

निष्कर्ष:

हमारा देश विश्व की चौथी सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था बन गया है। जीवन सुरक्षा से लेकर आम जीवन में काम आने वाली वस्तुओं, कीमती गहनों, घरों, वाहनों के साथ ही साथ रेल्वे, वायुयान की यात्रा में यात्रियों के सामानों, मोबाइल फोन आदि की चोरी, टूट-फूट का भी बीमा किया जाने लगा है। देश में बीमा सुविधा प्राप्त करने के क्रम जागरूकता बढ़ी तो है, निःसंदेह आंकड़े भी संतोषजनक दिखते हैं, खबरिया माध्यमों ने आने वाले दशक में देश को वैश्विक स्तर पर सबसे तेजी से बढ़ते बाजारों के रूप में उभरने का तमगा भी दे दिया है किंतु वास्तविकता के धरातल पर स्थिति कुछ विषम है जो इन रपटों से मेल नहीं खाती। उत्तर से दक्षिण और पूर्व से पश्चिम तक फैले भू-भाग में साक्षरता से लेकर सामाजिक स्थितियों में व्यापक अंतर हैं, जहां जीवन की जद्दोजहद मूलभूत साधन जुटाने में ही लग जाते हैं। इन परिस्थितियों में बीमा एक वित्तीय बोझ के रूप में प्रतीत होते हैं। ऐसे में सभी को बीमा सुविधा उपलब्ध कराने का संकल्प मुश्किल तो है किंतु असंभव नहीं।

भारत सरकार द्वारा देश को 2047 तक विकसित राष्ट्र के रूप में संवारने के संकल्प को पूरा करने के लिए नागरिकों को वित्तीय रूप से सशक्त करना नितांत आवश्यक है। जिसके लिए बीमा उद्योग को कदम से कदम मिलाते हुए कार्यप्रणाली में व्यापक परिवर्तन लाने होंगे जिसमें जनसामान्य में सस्ते दरों पर बीमा पॉलिसियों का वितरण, जागरूकता, पारदर्शिता, समयबद्ध रूप से निपटान, शिकायतों के निपटान की उचित प्रक्रिया, ऑनलाइन मंचों का सही तरीके से उपयोग आदि शामिल हैं और समय की मांग भी।

अंततः कहा जा सकता है कि सभी को 2047 तक बीमा सुविधा उपलब्ध करवाने का निश्चय वर्ष 2047 तक भारत को विकसित राष्ट्र के रूप में स्थापित करने में मील का पत्थर साबित होगा।

समस्याएं हमारे जीवन में बिना किसी वजह के नहीं आती।
उनका आना इशारा है की हमें
अपने जीवन में कुछ बदलना है।

आलेख

स्वयं सहायता समूहों और माइक्रो फाइनेंस के माध्यम से महिला सशक्तीकरण



मोहित कुमार बडोला
प्रबंधक, मानव संसाधन प्रबंधन
अनुभाग, गाजियाबाद क्षेत्र का.

स्वयं सहायता समूहों और माइक्रो फाइनेंस के माध्यम से महिला सशक्तीकरण

भारत जैसे विविधतापूर्ण देश में महिलाओं का आर्थिक एवं सामाजिक सशक्तीकरण राष्ट्र के समग्र विकास के लिए अत्यंत आवश्यक है। विश्व बैंक की रिपोर्ट (2022) के अनुसार, भारत में महिला श्रम भागीदारी दर लगभग 24% है, जो विश्व औसत 47% की तुलना में काफी कम है। ऐसे में स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) और माइक्रो फाइनेंस (सूक्ष्म वित्त) महिलाओं के आर्थिक सशक्तीकरण में क्रांतिकारी परिवर्तन ला रहे हैं।

स्वयं सहायता समूह के गठन में बांग्लादेश के प्रसिद्ध अर्थशास्त्री मुहम्मद युनुस का प्रयास उल्लेखनीय रहा है। इन्होंने 1970 से ही लघुवित्त आन्दोलन की शुरुआत की थी जिसके तहत गरीबों, विशेषकर औरतों को बिना किसी शर्त के ऋण देने की व्यवस्था की गयी और आज लघुवित्त आंदोलन विश्व के 7 हजार संस्थाओं द्वारा चलाया जा रहा है।

स्वयं सहायता समूह एक ऐसा माध्यम है जिसकी सहायता से महिलाओं ने एक नई पहचान बनाई है। इसके साथ ही स्वयं सहायता समूह ने समूह की महिलाओं को अन्य महिलाओं के साथ अपने सम्बन्धों को मजबूत करने तथा एक दूसरे की मदद करते हुए अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने में विशेष योगदान दिया है। स्वयं-सहायता समूह में कार्य करने के कारण महिलाओं के आत्मविश्वास, स्वाभिमान एवं आत्म गौरव में वृद्धि होती है। घरेलू परिधि के बाहर एक समूह रूप में छोटी-छोटी बचत इकट्ठी करके ऋण लेकर बैंक कर्मचारियों से संपर्क कर लघु उद्यम स्थापित करके समूह की बैठकों की कार्य वृद्धि करने से उन्हें गौरव महसूस होता है।

‘महिला सशक्तीकरण’ का सीधा-साधा अर्थ है-सबलता, सुयोग्यता, आत्मनिर्भरता व आत्मविश्वास। दूसरे शब्दों में, महिलाओं को विकास के समान अवसर उपलब्ध कराना, मनचाही शिक्षा प्राप्त करने का अधिकार देना व घर-परिवार व समाज के बारे में स्वतंत्र निर्णय करने का हक देना, सशक्तीकरण है। अन्य अवधारणा के अनुसार, महिला सशक्तीकरण का सीधा सा अर्थ है, महिलाओं को शक्तिशाली बनाना, महिलाओं के हाथ में अधिकार देना तथा उन्हें स्वावलंबी बनाना। इसके अंतर्गत अन्य अर्थ में, महिला सशक्तीकरण का तात्पर्य पुरुषों की बराबरी

करना न होकर आर्थिक, सामाजिक, राजनीतिक एवं सांस्कृतिक क्षेत्र में प्रत्येक स्तर पर महिलाओं की सशक्त भागीदारी से है।

स्वयं सहायता समूह (एसएचजी): अवधारणा और उद्देश्य

स्वयं सहायता समूह (एसएचजी) 10 से 20 महिलाओं का एक छोटा समूह होता है, जो नियमित रूप से छोटी बचत करके एक-दूसरे की आर्थिक मदद करता है। इन समूहों के माध्यम से महिलाएँ छोटे व्यवसाय शुरू कर पाती हैं, जिससे आर्थिक आत्मनिर्भरता, सामाजिक जागरूकता एवं नेतृत्व कौशल विकसित होते हैं। भारत में भी यह अनुभव किया गया कि व्यक्तिगत अलग-अलग वित्त पोषण की तुलना में सामूहिक हित चिंतन अधिक प्रभावी माध्यम हो सकता है एवं इसी के फलस्वरूप "स्वयं सहायता समूह" की अवधारणा विकसित हुई। स्वयं सहायता समूह, निर्धनों की पहुंच ऋण तक सुनिश्चित करने का एक कारगर एवं अल्पव्ययी बचत की आदत के विकास का एक तरीका है। स्वयं सहायता समूह का लक्ष्य निर्धनों में नेतृत्व क्षमता का विकास करना व उन्हें सामर्थ्यवान बनाना है। स्वयं सहायता समूह, ग्रामीण निर्धनों द्वारा स्वेच्छा से गठित एक समूह है, जिसमें समूह के सदस्य अपनी इच्छा से जितनी चाहे बचत आसानी से कर लेते हैं, उसका अंशदान एक सम्मिलित निधि में करने तथा समूह के सदस्यों को उत्पादकता अथवा आपातकालीन आवश्यकताओं की पूर्ति हेतु ऋण के रूप में देने के लिए परस्पर सहमति होती है।



स्वयं सहायता समूह का संचालन

समूह के सुचारु रूप से संचालन के लिए प्रत्येक समूह अपने सदस्यों में से ही तीन प्रतिनिधि-अध्यक्ष, कोषाध्यक्ष तथा सचिव की नियुक्ति करता है, ताकि समूह क्रियाविधि, सुचारु रूप से चल सके। पदाधिकारियों को चुनने का आधार मुख्यतः शिक्षा तथा आत्मविश्वास होता है, ताकि समूह में हिसाब-किताब का काम ये स्वयं कर सकें। प्रायः सुविधादाता द्वारा कभी-कभी इनको समूह चलाने का प्रशिक्षण भी दिया जाता है। प्रत्येक महीने समूह की नियमित मीटिंग होती है, जो कि किसी सार्वजनिक स्थान अथवा प्रत्येक सदस्य के घर बारी-बारी से होती है। समूह की बैठक में प्रत्येक सदस्य का उपस्थित होना अनिवार्य होता है, अथवा अनुपस्थित होने की पूर्व सूचना सदस्य द्वारा समूह में उपलब्ध करायी जाती है, जिससे समूह के

कार्यों का बेहतर नियोजन हो सके। कभी-कभी समूह के सदस्यों द्वारा अपने पड़ोसी से समूह में बचत का पैसा भेज दिया जाता है, जो कि यह इंगित करता है। समूह बनने के बाद महिलाओं का "नाइबरहुड रिलेशन" भी मजबूत हुआ है। बैठक के दौरान प्रायः महिलाओं द्वारा आपस में विभिन्न विषयों पर चर्चा होती है, जैसे-ऋण के लेन-देन, बचत, नये सदस्यों के शामिल होने की प्रक्रिया, गाँव की समस्या तथा समाधान, पर्यावरणीय समस्या, स्वास्थ्य समस्या, बच्चों की शिक्षा, राजनैतिक भागेदारी, ऋण का उपयोग तथा बचत के तरीके आदि। समूह के सदस्य इस बात के लिए एक दूसरे को प्रोत्साहित भी करते हैं कि वे किस प्रकार छोटी-छोटी बचत कर एक बड़ी राशि समूह से प्राप्त कर सकते हैं।

भारत में स्वयं सहायता समूहों की वर्तमान स्थिति

राष्ट्रीय कृषि और ग्रामीण विकास बैंक (नाबार्ड) की 2023-24 की रिपोर्ट के अनुसार, भारत में लगभग 89 लाख स्वयं सहायता समूह कार्यरत हैं, जिनसे करीब 9.89 करोड़ महिलाएँ जुड़ी हैं। नाबार्ड ने 2024 तक करीब 2.59 लाख करोड़ रुपये का ऋण वितरण किया है। राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन (एनआरएलएम) ने भी लगभग 7 करोड़ महिलाओं को आर्थिक गतिविधियों से जोड़ने में सफलता प्राप्त की है।

माइक्रो फाइनेंस: महिलाओं की आर्थिक आजादी का द्वार

माइक्रो फाइनेंस छोटे ऋण, बचत खाते, बीमा, पेंशन योजनाएँ आदि प्रदान करता है। भारत में 300 से अधिक माइक्रो फाइनेंस संस्थाएँ (एमएफआई) सक्रिय हैं, जिन्होंने 2022 तक करीब 3 लाख करोड़ रुपये का ऋण दिया है, जिसमें से 85% महिलाएँ लाभार्थी हैं। सरकारी बैंक महिलाओं को वित्तीय सहायता देने में प्रमुख भूमिका निभा रहे हैं। उदाहरणस्वरूप, इंडियन बैंक ने जुलाई 2025 में तमिलनाडु के एसएचजी को 1,011 करोड़ रुपये का ऋण दिया, जिससे 3,000 से अधिक महिलाएँ लाभान्वित हुईं। कर्नाटक प्रदेश में केनरा बैंक सरकार की इस मुहिम में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहा है। प्रधानमंत्री मुद्रा योजना (पीएमएमवाई) के तहत 5.7 करोड़ ऋण दिए गए हैं, जिसमें अधिकांश लाभार्थी महिलाएँ हैं। इसके साथ ही निजी बैंक भी माइक्रो फाइनेंस के क्षेत्र में को-लेंडिंग मॉडल का उपयोग कर रहे हैं। इसमें निजी बैंक और गैर-बैंकिंग वित्तीय संस्थाएँ मिलकर ऋण प्रदान करती हैं, जिससे जोखिम प्रबंधन बेहतर होता है और महिलाओं की वित्तीय आवश्यकताएँ आसानी से पूरी होती हैं।

महिलाओं पर सकारात्मक प्रभाव

माइक्रो फाइनेंस द्वारा स्वयं सहायता समूहों में कार्य करने के कारण महिलाओं के आत्मविश्वास, स्वाभिमान, आत्म-गौरव इत्यादि में वृद्धि होती है क्योंकि घरेलू परिधि के बाहर एक समूह के रूप में छोटी-छोटी बचत इकट्ठी करके, ऋण लेकर, बैंक कर्मचारियों से संपर्क, लघु उद्यम स्थापित करके, समूह की बैठकों की कार्यवाही संचालित करके महिलाओं में निम्नलिखित क्षमताओं का विकास होता है:-

स्वनिर्णय की शक्ति - स्वयं सहायता समूह के सदस्य के रूप में काम करने के कारण महिलाओं की स्वयं निर्णय लेने की शक्ति का विकास होता है। महिलाओं द्वारा बैंकों के साथ लेन-देन, कागजी कार्यवाही इत्यादि करने से उनमें आत्म-विश्वास पनपता है। समूह की गतिविधियों के संचालन, बैठकों में भाग लेने से महिलाओं की स्वनिर्णय की क्षमताओं का विकास होता है जो धीरे-धीरे परिवार और समुदाय में उनकी सोच को आवाज मिलती है

जानकारी तथा संसाधनों की उपलब्धता - समूह के सदस्य के रूप में महिलाओं की गतिशीलता बढ़ जाती है। घर की चारदीवारी में कैद रहने वाली महिलाएँ इन समूहों के माध्यम से पंचायत संस्थाओं, बैंक, सरकारी तंत्र, गैर-सरकारी संगठनों, सूक्ष्म वित्त संस्थानों इत्यादि से संपर्क में आती हैं जिससे उनके पास अधिक सूचना एवं संसाधन होते हैं। सूचना एवं संसाधनों की उपलब्धता महिलाओं को सशक्त करती है।

आर्थिक आत्मनिर्भरता - स्वयं सहायता समूह की सदस्य के रूप में महिलाएँ आर्थिक रूप से आत्म-निर्भर बनती हैं जिससे परिवार में उनकी स्थिति में सुधार होता है तथा इस प्रकार उपलब्ध धन का इस्तेमाल वे अपने निजी इस्तेमाल अथवा बच्चों की शिक्षा व स्वास्थ्य इत्यादि में करती हैं। अध्ययनों से स्पष्ट है कि आर्थिक रूप से आत्मनिर्भर महिलाओं के साथ घरेलू हिंसा के मामले कम होते हैं।

मनोवैज्ञानिक विकास - स्वयं सहायता समूह की सदस्य के रूप में महिलाओं द्वारा स्वयं की पहल पर सामाजिक बदलावों के लिए भागीदारी सुनिश्चित होती है। उनका बदलाव लाने की अपनी क्षमता में विश्वास सुदृढ़ होता है।

कौशल विकास- हमारे देश में प्रायः महिलाएँ सिलाई, कढ़ाई, पापड़ बनाने, अचार बनाने जैसे कई कार्य करती हैं किन्तु इन्हीं कार्यों को स्वयं सहायता समूहों के माध्यम से बड़े पैमाने पर वाणिज्यिक आधार पर किया जाता है। इन समूहों को सरकारी तथा गैर-सरकारी संगठनों द्वारा कौशल प्रशिक्षण भी दिया जाता है जिससे महिलाओं की स्वयं की व्यक्तिगत या सामूहिक शक्ति बेहतर करने के लिए कौशल सीखने की क्षमता का विकास होता है।

विश्व बैंक की रिपोर्ट (2021) के अनुसार, माइक्रो फाइनेंस से जुड़ी महिलाओं की आर्थिक स्थिति में औसतन 35% वृद्धि हुई है। एसएचजी से जुड़ी करीब 60% महिलाएँ पारिवारिक निर्णयों में सक्रिय भागीदारी निभा रही हैं।

प्रेरणादायक सफल कहानियाँ

1. कुदुम्बश्री, केरल: इस योजना के माध्यम से 45 लाख महिलाएँ आर्थिक रूप से सक्षम हुई हैं। अर्चना, एक सफल लाभार्थी हैं, जिन्होंने मसाला उत्पादन इकाई स्थापित कर महीने में 30,000 रुपये से अधिक कमाई की।

- जीविका, बिहार: यहाँ की 1 करोड़ महिलाओं ने कृषि, हस्तशिल्प और पशुपालन के क्षेत्रों में क्रांति लाई है। पुष्पा देवी का समूह मधुमक्खी पालन से लाखों रुपये सालाना कमाता है।
- सेवा, गुजरात: 20 लाख से अधिक महिलाओं को जोड़ते हुए सेवा ने महिलाओं के लिए स्वरोजगार के रास्ते खोले। कमला बेन कपड़ा उत्पादन से जुड़कर आर्थिक रूप से स्वतंत्र हुई हैं।



चुनौतियाँ एवं समाधान

यद्यपि महिलाओं के स्वयं सहायता समूहों द्वारा काफी अच्छा काम किया जा रहा है किन्तु भारतीय परिप्रेक्ष्य में महिलाओं को स्वयं को समूहों के रूप में संगठित होने व किसी उद्यम के विकास में पुरुषों की तुलना में कहीं अधिक कठिनाईयों का सामना करना पड़ता है जैसे-

महिलाओं की गतिशीलता पर सीमाएं- भारत में पुरुष प्रधान समाज के कारण महिलाओं का जीवन प्रायः घर की चारदीवारी में ही सीमित होता है। इसलिए घर के बाहर जाकर स्वयं सहायता समूहों के रूप में संगठित होने की स्थिति में उन पर अनेक प्रकार की सामाजिक बाधाएं होती हैं। महिलाओं द्वारा समूहों के रूप में संगठित होने पर भी उन्हें अपने उद्यम को आगे बढ़ाने के लिए बैंकर्स, गैर-सरकारी संगठनों, अपने उत्पाद के लिए मध्यस्थ इत्यादि से बातचीत करनी होती है जिसमें कई बार परिजनों द्वारा सीमाएं निर्धारित की जाती हैं। इसी प्रकार पुरुष जहां देर रात तक काम कर सकते हैं महिलाओं के लिए कार्य करने की अवधि अनेक कारणों से सीमित होती है।

सामाजिक प्रतिबंध-भारतीय समाज में महिलाओं के रहन-सहन, काम-काज, रोजगार इत्यादि पर अनेक सामाजिक-पारम्परिक रीति-रिवाज भी बाधा के रूप में काम करते हैं। महिला स्वयं सहायता समूहों को स्वयं के उद्यम के उत्पादों का प्रचार करने व उनको शहरों तक पहुंचाने के लिए पुरुषों की सहायता लेनी पड़ती है। परिणामतः समूहों में कार्य करने के बावजूद महिलाएं स्वयं में पूर्ण विश्वास नहीं कर पाती हैं तथा पुरुषों पर निर्भरता को अपने जीवन का यथार्थ मानने लगती हैं। ऐसी स्थिति में सशक्तीकरण केवल आर्थिक आत्मनिर्भरता का ही रूप ले पाता है और मनोवैज्ञानिक विकास नहीं हो पाता है।

वित्तीय साक्षरता की कमी, ऋण वसूली की समस्याएँ और सामाजिक रूढ़ियाँ बड़ी चुनौतियाँ हैं। इनका समाधान वित्तीय जागरूकता अभियान, डिजिटल तकनीकों का प्रयोग, पुरुषों की भागीदारी तथा नियमित प्रशिक्षण कार्यक्रमों से किया जा सकता है।

निष्कर्ष

माइक्रो फाइनेंस के माध्यम से स्वयं सहायता समूह ग्रामीण महिलाओं को स्वावलम्बी और आत्मनिर्भर बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं, जिसके अन्तर्गत स्वर्ण जयंती ग्राम स्वरोजगार योजना की भी महत्वपूर्ण भूमिका रही है। इसके तहत अब तक 30 हजार से ज्यादा स्वयं सहायता समूहों का गठन किया जा चुका है। विभिन्न तथ्यों से स्पष्ट प्रमाण मिलते हैं, कि इन्हीं समूहों के माध्यम से महिलाओं पर किये गये घरेलू हिंसा तथा शोषण पर प्रभावशाली ढंग से रोक लगायी गई है, जिससे समाज में महिलाओं की स्थिति में कुछ हद तक सुधार भी आया है। अतः स्वयं सहायता समूह ने महिलाओं को विकास की मुख्य धारा से जोड़कर उनके सामाजिक, आर्थिक एवं राजनैतिक जीवन में क्रान्तिकारी परिवर्तन कर सशक्तीकरण की दिशा की ओर उन्मुख किया है, जिससे ग्रामीण महिलाएँ अपनी एक विशेष पहचान तो बना ही रही हैं, साथ ही साथ गाँव के विकास में अहम भूमिका भी निभा रही हैं, जो कि सराहनीय है।

स्वयं सहायता समूह और माइक्रो फाइनेंस द्वारा आर्थिक और सामाजिक सशक्तीकरण से देश का समग्र विकास सुनिश्चित होगा और भारत महिला-पुरुष समानता की ओर एक नया अध्याय शुरू करेगा।

हिन्दी में प्राप्त पत्रों का उत्तर हिन्दी में दिया जाना अनिवार्य है
यह कथन राजभाषा नियम 1976 के किस नियम के अंतर्गत आता है?

1. < नियम - 2 > 2. < नियम - 3 >
3. < नियम - 4 > 4. < नियम - 5 >

उत्तर : 4. नियम - 5

कविता

कामयाबी



अमित कुमार

प्रबंधक

अनुरक्षण कक्ष, प्रधान कार्यालय

कामयाबी यूँही नहीं मिलती है !
कभी गिरना पड़ता है तो
कभी संभलना पड़ता है !
कभी पक्की सड़क मिलती है तो
कभी ठोकें भी खानी पड़ती है !
कामयाबी यूँही नहीं मिलती है !!

कुछ लोग मजाक भी बनाते हैं ,
आपकी मेहनत पर सवाल भी उठाते हैं !
कुछ लोग नीचे गिराते हैं तो
कुछ लोग हौसला भी बढ़ाते हैं !
कामयाबी यूँही नहीं मिलती है !!

कभी तारीफों का पूल बांधते हैं , तो
कभी तानों का अंबर लगाते हैं !
कभी सफलता से जलते हैं , तो
कभी फूलों का हार पहनाते हैं !
कामयाबी यूँही नहीं मिलती है !!

सुबह जल्दी उठना पड़ता है !
देर रात तक पढ़ना पड़ता है !
कभी रूखी सूखी खाकर तो
कभी भूखे पेट सोना पड़ता है !
घर की याद बहुत तो आती है पर
घर से कोसो दूर रहना पड़ता है !
कामयाबी यूँही नहीं मिलती है !!

सब सुख का त्याग करना पड़ता है ,
हालातों के सामने झुकना पड़ता है !
आग की भट्टी में तपना पड़ता है ,
तब जाकर धातु से सोना बनता है !
कामयाबी यूँही नहीं मिलती है !!

धन्यवाद !!

कविता

रास्तों से रिश्ता



अतुल बंसल

सहायक महाप्रबंधक
क्षेत्रीय कार्यालय रोहतक

मैंने कभी भी जीवन की राहों को खुद से नहीं चुना,
बल्कि वे रास्ते ही थे, जिन्होंने हर मोड़ पर मुझे अपनाया ।

हर मोड़ मेरे लिए कोई साधारण मोड़ नहीं था,
बल्कि एक नई कसौटी, जहाँ मुझे स्वयं को फिर से परखना पड़ा ।

मैंने जीवन को कभी किसी दौड़ की तरह नहीं देखा,
बस अपने संकल्प की लौ को कभी बुझने नहीं दिया ।

हर कठिनाई, हर रुकावट को मैंने एक नए सबक की तरह जिया,
और हर हार को भी मुस्कुराकर ये कहा- अभी मेरी कहानी पूरी कहाँ हुई है?

इन कारागारों में सिर्फ आंकड़े नहीं,
बल्कि उम्मीदों की फुसफुसाहट है, जिन्हें मैंने अपने हाथों से आकार दिया ।

हर निर्णय सिर्फ एक प्रक्रिया नहीं रहा,
बल्कि उसमें मेरी सोच, मेरी जिम्मेदारी और मेरा अनुभव पिघलता रहा ।

मैंने कभी प्रदर्शन का शोर नहीं किया,
क्योंकि मेरा विश्वास था कि असली प्रकाश तो कर्म की निस्वार्थ लौ में होता है ।

वो पल जब किसी ने कुछ न कहा,
फिर भी उनके नज़रिए ने बिन शब्दों के मान्यता दी—वो सबसे अनमोल थे ।

नेतृत्व को मैंने कभी ऊँचाई की कुर्सी नहीं माना,
बल्कि वो भूमिका, जहाँ हर कदम पर किसी और का हाथ थामना पड़ता है ।

मैंने सिर्फ चलना नहीं सीखा,
बल्कि ठोकें खाकर भी मुस्कुराते हुए औरों को राह दिखाना सीखा ।

सपने मेरे कभी आसमान की सीमा तक नहीं रुके,
बल्कि मैंने उन्हें जमीं पर उतारने का हुनर सीखा, धैर्य और समर्पण से ।

मैं केवल एक नाम नहीं हूँ,
बल्कि अनुभवों की एक श्रृंखला हूँ, जो न रुकती है, न थमती है ।

मेरा होना किसी पद की पहचान नहीं है,
बल्कि एक विचार है-जो हर दिन कुछ बेहतर, कुछ नया करने को प्रेरित करता है ।

आलेख

ग्राहक-सेवा एवं व्यवसाय के विस्तार में भारतीय भाषाओं की भूमिका



प्रकाश माली,

वरिष्ठ प्रबंधक (राजभाषा)
क्षेत्रीय कार्यालय, कोटा

भूमिका :-

भाषा के बिना व्यवसाय तो क्या, सामान्य मानवीय व्यवहार संपन्न हो पाना भी संभव नहीं है। किसी भी सेवा-क्षेत्र के व्यवसाय में ग्राहक-सेवा की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। ग्राहक-सेवा के अनेकों घटकों में से भाषा एक महत्वपूर्ण घटक है। भाषा, ग्राहक-सेवा का एक कच्चा माल है। किसी भी व्यवसाय में ग्राहक-सेवा का स्थान ऐसा है, जैसे भोजन में नमक का। ग्राहक-सेवा के नमक के बिना, व्यवसाय-रूपी भोजन का स्वाद बिगड़ जाता है। भारत जैसे भाषायी एवं सांस्कृतिक रूप से विविधतापूर्ण देश में व्यवसाय करने के लिए भारतीय भाषाओं को नजर अंदाज करना आत्मघाती कदम सिद्ध हो सकता है। यदि व्यवसाय-परिचालन-क्षेत्र की भाषा को, व्यवसाय का माध्यम बना लिया जाए, तो वह किसी भी व्यवसाय की समृद्धि का सुमार्ग बन सकती है।

भारत का भाषायी स्वरूप :-

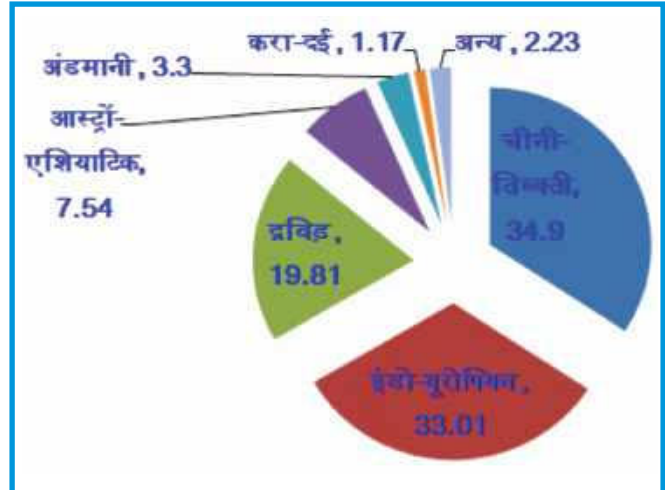
हमारे देश की भाषायी विविधता के बारे में हिंदी की एक सूक्ति बहुत प्रसिद्ध है कि :-

चार कोस पर पानी बदले, आठ कोस पर वाणी।

बीस कोस पर पगड़ी बदले, तीस कोस पर छानी।।

अर्थात् हमारे देश में चार कोस पर पानी का स्वाद बदल जाता है, आठ कोस पर वाणी यानी भाषा बदल जाती है, बीस कोस पर पुरुषों के पगड़ी पहनने का ढंग बदल जाता है और तीस कोस पर लोगों के घर बनाने का तरीका बदल जाता है। ऐसे विविधतापूर्ण भाषायी परिदृश्य में किसी भी व्यवसाय के लिए एक भाषा का चयन पर्याप्त नहीं है। यदि भारत देश में कोई भी व्यवसाय करना है, तो व्यवसाय -परिचालन -क्षेत्र में प्रचलित भाषाओं को व्यवसाय विकास के लिए अपनाना ही लाभप्रद रहेगा।

भारत में बोली जाने वाली भाषाएँ कई भाषा-परिवारों से संबंधित हैं। भारत के 78.05% नागरिक इंडो-आर्यन भाषाएँ बोलते हैं, जबकि 19.64% भारतीयों द्वारा द्रविड़ियन भाषाएँ बोली जाती हैं। दोनों भाषा-परिवारों को एक साथ कभी-कभी इंडिक भाषा परिवार के रूप में अभिव्यक्त किया जाता है। शेष 2.31% आबादी द्वारा ऑस्ट्रो-एशियाटिक सिनो-तिब्बती, ताई-कदाई और कुछ अन्य छोटे भाषा परिवारों की भाषाएँ बोली जाती हैं।



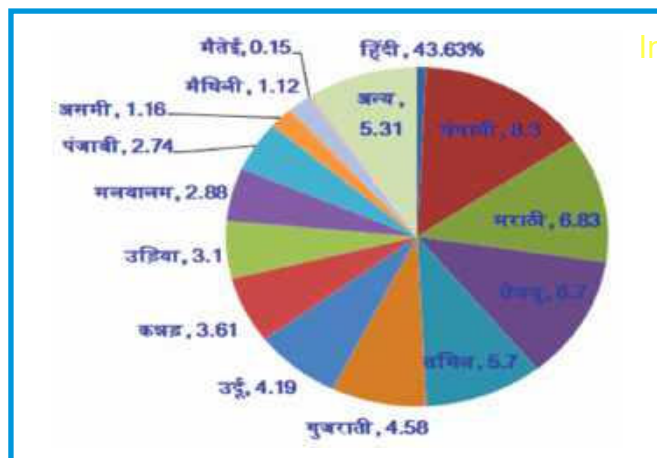
चित्र-१ : भाषा-परिवारों के अनुसार भारत में बोली जाने वाली भाषाएँ

भारतीय संविधान की आठवीं अनुसूची में 22 मान्यता प्राप्त भाषाएँ शामिल हैं। ये भाषाएँ हैं- असमी, बंगाली, बोडो, डोगरी, गुजराती, हिन्दी, कश्मीरी, कन्नड़, कोंकणी, मैथिली, मलयालम, मणिपुरी, मराठी, नेपाली, ओडिया, पंजाबी, संस्कृत, संथाली, सिंधी, तमिल, तेलुगु, उर्दू। ये 22 भाषाएँ 13 अलग-अलग लिपियों में लिखी जाती हैं। आधिकारिक रूप से भारत की कोई एक राष्ट्रभाषा नहीं है। 'हिंदी' भारत संघ की घोषित राजभाषा है। भारत सरकार हिंदी तथा अंग्रेजी दोनों भाषाओं में शासकीय कार्य संपन्न करती है। इसके अतिरिक्त भारत में करीब 780 भाषाएँ और 66 लिपियों प्रचलित हैं। भारत में 121 भाषाएँ और 270 बोलियाँ ऐसी हैं, जिनके बोलने वालों की संख्या दस लाख से अधिक हैं। भारत में सबसे ज़्यादा बोली जाने वाली भाषा हिन्दी है। हिंदी उत्तर भारत में बोली जाने वाली सबसे बड़ी भाषा है। भारत के जिस क्षेत्र में हिंदी बोली जाती है, उसे 'हिंदी-बेल्ट' के नाम से जाना जाता है। हिंदी लगभग 43.63% भारतीयों की मातृभाषा है। वर्ष 2011 की जनगणना के अनुसार, भारतीय आबादी का 57.10% हिंदी को अपनी पहली या दूसरी भाषा के रूप में बोलते हैं। भारत में संस्कृत सबसे कम बोली जाने वाली भाषा है।



*वर्ष 2011 की जनगणना के अनुसार भारत में बोली जाने वाली प्रमुख भाषाएं एवं उनके बोलने वालों की संख्या निम्नानुसार है:-

भाषा	प्रथम भाषा-भाषी	प्रथम भाषा-भाषी कुल जनसंख्या के प्रतिशत के रूप में	द्वितीय भाषा भाषी (करोड़ में)	तृतीय भाषा-भाषी (करोड़ में)	सभी भाषा-भाषी (करोड़ में)	कुल जनसंख्या के प्रतिशत के रूप में कुल भाषा-भाषी
हिंदी	52,83,47,193	43.63	13.9	2.4	69.2	57.10
संस्कृत	24,821	0.01	1,234,931	3,742,223	4,991,289	0.49
मलयालम	3,48,38,819	2.97	499,188	195,885	33,761,465	3.28
मराठी	8,30,26,680	7.09	1.3	0.3	9.9	8.20
बंगाली	9,72,37,669	8.30	0.9	0.1	10.7	8.90
पंजाबी	3,31,24,726	2.83	3,272,151	319,525	36,609,122	3.56
तेलुगू	8,11,27,740	6.93	1.2	0.1	9.5	7.80
तमिल	6,90,26,881	5.89	0.7	0.1	7.7	6.30
गुजराती	5,54,92,554	4.74	0.4	0.1	6.0	5.00
कन्नड़	4,37,06,512	3.73	1.4	0.1	5.9	4.94
ओड़िया	3,75,21,324	3.20	0.5	319,525	4.3	3.56
उर्दू	5,07,72,631	4.34	1.1	0.1	6.3	5.20
अंग्रेज़ी	2,59,678	0.02	8.3	4.6	12.9	10.60



चित्र-२: भारत में बोली जाने वाली भाषाओं का भाग

भारत की 13 भाषाएं 1 से 95% भारतीयों द्वारा बोली जाती हैं। जबकि 1% से कम भारतीयों द्वारा बोली जाने वाली भाषाएँ हैं - संथाली (0.63%), कश्मीरी (0.54%), नेपाली (0.28%), सिंधी (0.25%), कोंकणी (0.24%), डोगरी (0.22%), मैतेई (0.14%), बोडो (0.13%), भिली (0.95%), गोंडी (0.27%), खंडेशी (0.21%), तुलु (0.17%) और कुरुख (0.10%) हैं। एक सर्वेक्षण के अनुसार भारत के 19.4% लोग द्विभाषी एवं 7.2% लोग त्रिभाषी हैं। ऐसे विविधतापूर्ण भाषाई परिदृश्य में, किसी भी व्यवसाय के विस्तार के लिए भारतीय भाषाओं का ध्यान रखना आवश्यक ही नहीं, अपरिहार्य हो जाता है।

ग्राहक-सेवा क्या है?

ग्राहक-सेवा अपने आप में एक व्यापक शब्द है। ग्राहक सेवा के अंतर्गत विभिन्न घटक शामिल होते हैं। ग्राहक सेवा के कुछ महत्वपूर्ण घटक निम्नानुसार हैं:-

- उत्पाद एवं सेवाओं का ज्ञान :** ग्राहक- सेवा देते समय अपने उत्पाद एवं सेवाओं के बारे में पर्याप्त जानकारी होना ग्राहक सेवा का पहला घटक है।
- उत्पाद एवं सेवा-संबंधी समस्याओं का समयबद्ध समाधान करना :-** उत्पाद एवं सेवाओं के उपभोग के दौरान ग्राहकों को आने वाली समस्याओं का समयबद्ध समाधान करना ग्राहक सेवा का दूसरा घटक है।
- ग्राहकों के साथ सार्थक संवाद :** किसी भी व्यवसाय के लिए अपने उत्पाद एवं सेवाओं के संबंध में अपने ग्राहकों के साथ सार्थक संवाद करना, ग्राहक सेवा का तीसरा घटक है।
- समस्याओं का त्वरित - समाधान करना :** समस्याओं का त्वरित समाधान करना ग्राहक -सेवा का महत्वपूर्ण घटक है।
- ग्राहकों की प्रतिक्रियाएं जानना :** किसी भी व्यवसाय के लिए अपने उत्पाद एवं सेवाओं के बारे में ग्राहकों की प्रतिक्रियाएं जानना भी ग्राहक —सेवा का एक महत्वपूर्ण घटक है।
- ग्राहकों की संतुष्टि का स्तर जानना :** ग्राहकों की संतुष्टि का स्तर जाने बिना कोई भी व्यवसाय लम्बे समय तक कायम नहीं रह सकता।

अतः ग्राहकों की संतुष्टि के स्तर को जानना एक व्यवसाय के ग्राहक-सेवा विभाग के लिए अत्यावश्यक है।

7. ग्राहक-सेवा के मानक निर्धारित करना : किसी भी व्यवसाय को अपने स्तर पर ग्राहक सेवा के मानक अवश्य निर्धारित करने चाहिए।

इसके अतिरिक्त ग्राहक सेवा के अंतर्गत मानवीय शिष्टाचार, हाव-भाव, व्यवसाय-परिचालन क्षेत्र की परंपराओं, रीति-रिवाजों, मान्यताओं आदि का ग्राहक-सेवा के अंतर्गत ध्यान रखना भी उत्कृष्ट ग्राहक सेवाएं देने के महत्वपूर्ण घटक हैं। ग्राहकों की आयु, स्त्री-पुरुष, आदि के आधार पर ग्राहकों के साथ विशिष्ट व्यवहार करना भी ग्राहक-सेवा के अंतर्गत आता है। ग्राहक-सेवा प्रदान करने के दौरान प्रयुक्त की जाने वाली भाषा, उसके बोलने का लहजा और भाषा में मृदुता, उत्कृष्ट ग्राहक-सेवा का एक सर्वाधिक महत्वपूर्ण घटक है। ग्राहक सेवा के उपरोक्त सभी घटक उपयुक्त भाषा के बिना व्यवहार्य नहीं हो सकते हैं। अतः ग्राहक-सेवा प्रदान करते समय भाषायी संवेदनशीलता रखना व्यवसाय के हित में होगा।

ग्राहक-सेवा एवं व्यवसाय के विस्तार में भारतीय भाषाओं की भूमिका :-

भारत के विविधतापूर्ण भाषायी परिदृश्य को देखते हुए ग्राहक-सेवा एवं व्यवसाय के विस्तार में भारतीय भाषाओं की भूमिका अत्यंत महत्वपूर्ण हो जाती। ग्राहक सेवा एवं व्यवसाय के विस्तार में भारतीय भाषाओं की भूमिका का विश्लेषण निम्न बिंदुओं के रूप में किया जा सकता है:-

1. भाषा, ग्राहक-सेवा का अभिन्न अंग : - भाषा, ग्राहक-सेवा का अभिन्न अंग होती है। ग्राहक-सेवा प्रदान करने के लिए हमें कोई ना कोई भाषायी माध्यम तो अपनाना ही पड़ेगा। भाषा के बिना ग्राहक सेवा प्रदान करना संभव नहीं है। हमारे यहाँ तो सामान्य मानवीय व्यवहार के लिए भी कबीर दास जी कहते हैं कि :

‘ऐसी वाणी बोलिए मन का आपा खोय ।

औरन को शीतल करे, आपहु शीतल होय ॥’

अर्थात् सामान्य मानवीय व्यवहार में भी ऐसी भाषा का प्रयोग करना चाहिए, जो दूसरों को सुनने में अच्छी लगे और स्वयं के मन को भी शीतलता प्रदान करें। फिर ग्राहक-सेवा में तो ऐसी भाषा का प्रयोग अनिवार्य हो जाता है। भारत की सभी भाषाओं का अपना एक अलग लहजा है। उनका अपना एक अलग स्वाद और उनमें एक अलग मृदुता है। ग्राहक-सेवा के दौरान हर भाषा के इस अलग लहजे, स्वाद और मृदुता का ध्यान रखा जाना चाहिए।

2. भारत का बहुभाषी समाज एवं ग्राहक-सेवा :- भारत एक विशाल एवं बहुभाषी जनसंख्या वाला देश है। आज आजीविका के सिलसिले में एक राज्य का नागरिक दूसरे राज्य में जाकर बस रहा है। अपने साथ वह अपनी भाषा, अपनी संस्कृति, अपना लहजा और मान्यताएं भी दूसरे प्रदेश में लेकर जाता है। भारत के विभिन्न महानगरों में तो बहुभाषी और बहु-

सांस्कृतिक आबादी का पाया जाना आम बात है। ऐसे परिदृश्य में किसी भी व्यवसाय के लिए ग्राहक-सेवा के दौरान इस बहुभाषी समाज का ध्यान रखना आवश्यक हो जाता है। जो व्यवसाय ग्राहकों की इस बहुभाषिता को नजर अंदाज करेगा, वह अप्रत्यक्ष रूप से अपने अस्तित्व को ही चुनौती देगा।

3. भारतीय भाषाओं के प्रयोग से ग्राहक- संतुष्टि के स्तर में वृद्धि :- भारत का संविधान नागरिकों को सामाजिक एवं आर्थिक न्याय की गारंटी देता है। विडम्बना है कि औपनिवेशिक विरासत में मिली अंग्रेजी के माध्यम से विभिन्न व्यवसाय आज भी भारतीय नागरिकों को विभिन्न सेवाओं सहित -ग्राहक-सेवा भी अंग्रेजी माध्यम से प्रदान कर रहे हैं। ऐसा करके हम उन्हें आर्थिक न्याय पाने के उनके मूलभूत संवैधानिक अधिकार से वंचित कर रहे हैं। जबकि यह पाया गया है कि भारतीय नागरिकों को भारतीय भाषाओं में ग्राहक-सेवा देने से ग्राहक संतुष्टि के स्तर में वृद्धि होती है। भारतीय ग्राहक अपनी भाषा एवं बोली के प्रति इतना लगाव रखता है कि जब कोई दूसरी भाषा-भाषी व्यक्ति उसकी भाषा या बोली में व्यवहार करता है, तब उसे बेहद अच्छा लगता है। भारतीय भाषाओं के माध्यम से संवाद में सार्थकता आती है। उनके प्रयोग से बातचीत में कोई अंतराल (गैप) नहीं रह जाता है। भारतीय भाषाओं के माध्यम से वक्ता एवं श्रोता दोनों एक दूसरे तक अपनी बात बिना किसी लाग-लपेट के पहुँचा सकते हैं। विश्वास, ग्राहक-सेवा का आधार है। यदि किसी भी व्यवसाय से संबंधित महत्वपूर्ण बातें यानि ‘की-फेक्ट’ किसी ग्राहक को भारतीय भाषाओं में समझाया जाए, तो उसे उस पर अधिक विश्वास होता है। भारतीय भाषाओं में व्याप्त यही विश्वसनीयता उन्हें किसी भी व्यवसाय के लिए अपरिहार्य बनाती है।

4. इंटरनेट पर भारतीय भाषाओं का दबदबा : आज कोई भी व्यवसाय ऑनलाइन प्लेटफॉर्मों के बिना विस्तार नहीं पा सकता। किसी भी व्यवसाय के प्रबंधन में ऑनलाइन प्लेटफॉर्मों की महत्वपूर्ण भूमिका है। यदि इन प्लेटफॉर्मों पर भारतीय भाषाओं का उपयोग किया जाए तो व्यवसाय के विस्तार में अत्यधिक मदद मिलती है। आज लगभग सभी प्रमुख भारतीय भाषाएं इंटरनेट पर प्रयोग की जा रही हैं। आज प्रमुख ऑनलाइन ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म भारतीय भाषाओं का उपयोग कर अपने व्यवसाय को विस्तार दे रहे हैं। अमेजन ने भारतीय भाषाओं में परिचालन के माध्यम से अपनी लाभप्रदता में अच्छी खासी वृद्धि हासिल की है। इसी प्रकार फ्लिपकार्ट, मित्रा, अजियो आदि सभी प्लेटफॉर्म भारतीय भाषाओं के इस्तेमाल से अपने व्यवसाय को विस्तार दे रहे हैं।

5. भारतीय भाषाएं : व्यवसाय के विस्तार की गारंटी :- किसी भी व्यवसाय की शुरुआत पहले एक क्षेत्र-विशेष से ही होती है। वह व्यवसाय धीरे-धीरे ही विस्तार पाता है। व्यवसाय के इस विस्तार में भारतीय भाषाओं की महती भूमिका होती है। आज बैंकिंग-क्षेत्र को ही देखें, तो हम पाते हैं, कि विभिन्न बैंकों की स्थापना पहले एक क्षेत्र-विशेष में हुई। बाद में इन बैंकों

ने एक राज्य से दूसरे राज्य में अपने कारोबार को फैलाया और उस राज्य की भाषा और संस्कृति को भी अपने कारोबार का अभिन्न अंग बनाया। दूसरे राज्यों में कारोबार के विस्तार में स्थानीय भाषाओं को अपनाकर बैंकों ने अपने ग्राहकों को अपनत्व का एहसास कराया। यही कारण है कि आज सार्वजनिक क्षेत्र के बैंक आज पूरे देश में अपना बैंकिंग-परिचालन कर रहे हैं। आज बैंक यद्यपि अपने आंतरिक परिचालन में अंग्रेजी भाषा का उपयोग करते हैं, लेकिन जहाँ तक कारोबार-सृजन और ग्राहक को विश्वस्त करने की बात आती है, तब सारा कारोबार हिंदी और क्षेत्रीय भाषाओं के माध्यम से ही अर्जित किया जाता है। इस बात में कोई दो राय नहीं है। अतः कहा जा सकता है कि भारतीय भाषाएं व्यवसाय के विस्तार की गारंटी हैं।

6. उत्पादों एवं सेवाओं को ग्राहकों को समझाने में भारतीय भाषाओं की भूमिका : - किसी भी व्यवसाय के उत्पाद एवं सेवाओं को भारतीय ग्राहक, अपनी भाषा में ही समझना अधिक पसंद करते हैं। इसलिए एक व्यवसाय के उत्पाद एवं सेवाओं के बारे में ग्राहकों के लिए संपूर्ण जानकारी सार्वजनिक रूप से उपलब्ध होने पर अधिक से अधिक ग्राहक उन उत्पादों एवं सेवाओं के बारे में जान पायेंगे और उनका लाभ ले पायेंगे।

7. उत्पादों के व्यापक प्रचार-प्रसार एवं विपणन के लिए भारतीय भाषाएं सर्वोत्तम माध्यम : - भारत के बहुभाषी परिदृश्य में किसी भी व्यवसाय के लिए अपने उत्पादों के व्यापक प्रचार-प्रसार एवं विपणन के लिए भारतीय भाषाएं सशक्त एवं सर्वोत्तम माध्यम हैं। यही कारण है कि आज भारत में अपने व्यवसाय को विस्तार देने की आकांक्षा रखने वाली बहुराष्ट्रीय कंपनियाँ (एमएनसी) भी अपने उत्पादों के प्रचार-प्रसार एवं विपणन के लिए भारतीय भाषाओं को माध्यम बना रही हैं। उन्हें भी पता है कि अंग्रेजी के माध्यम से तो सिर्फ मुट्ठी भर लोगों तक ही अपनी बात पहुँचाई जा सकती है। लेकिन हिंदी और अन्य भारतीय भाषाओं के माध्यम से वे अपने उत्पाद एवं सेवाएं, भारतीय समाज के अंतिम छोर पर खड़े व्यक्ति तक भी पहुँचा सकती हैं। एक व्यवसाय को व्यापक ग्राहक-वर्ग तक पहुँचना है, तो भारतीय भाषाएं उस व्यवसाय की विशाल बाहें बन सकती हैं। अपनी इन विशाल बाहों में वे विशाल-क्षेत्र और व्यापक जन-समूह को समेट सकती हैं। भारतीय भाषाओं के माध्यम से ऑफलाइन व ऑनलाइन प्रचार-प्रसार और टैगलाइन जनता के दिलों-दिमाग पर ज्यादा देर तक ठहरती है। इस प्रकार भारतीय भाषाएं एक व्यवसाय के उत्पादों एवं सेवाओं के व्यापक प्रचार-प्रसार एवं विपणन के लिए सर्वोत्तम माध्यम हैं।

8. शिकायत-निवारण में भारतीय भाषाओं की भूमिका :- शिकायत-निवारण किसी भी व्यवसाय का एक महत्वपूर्ण अंग होता है। व्यवसाय संबंधी शिकायतों के निवारण में भारतीय भाषाओं का योगदान हतप्रभ करने वाला है। यह देखा गया है कि ग्राहक को स्थानीय/ भारतीय भाषा में समझने पर वह बात मान लेता है। उसे अपनी भाषा में आश्वासन मिलना विश्वसनीय लगता है।

9. उत्पादों एवं सेवाओं के बारे में पृष्ठपोषण (फीडबैक) के लिए भारतीय भाषाएं सहज माध्यम : - एक व्यवसाय-प्रबंधन को अपने उत्पादों एवं सेवाओं के बारे में पृष्ठपोषण (फीडबैक) लेना ही चाहिए। तभी वे अपने उत्पादों एवं सेवाओं में लगातार सुधार कर पायेंगे। केवल अंग्रेजी माध्यम से पृष्ठपोषण (फीडबैक) की व्यवस्था एक संकुचित व्यवस्था होगी। यदि वह व्यवसाय भारतीय भाषाओं में पृष्ठपोषण (फीडबैक) देने की व्यवस्था कर पायेगा, तो उसे अधिक संख्या में पृष्ठपोषण (फीडबैक) मिल सकेंगे। साथ ही वे पृष्ठपोषण (फीडबैक) अधिक वास्तविक, सच्चे, व्यापक और विश्वसनीय होंगे।

10. व्यवसाय के बारे में बने नकारात्मक वातावरण को दूर करने में भारतीय भाषाओं की भूमिका : यदि किसी व्यवसाय के उत्पाद एवं सेवाओं के बारे में बाजार में किसी भी कारण से कोई नकारात्मक वातावरण बन जाता है, तो केवल एक भाषा में स्पष्टीकरण देकर उसे पूरी तरह से दूर नहीं किया जा सकता। यदि किसी व्यवसाय को अपने उत्पाद एवं सेवाओं के बारे में बने नकारात्मक वातावरण को पूरी तरह से दूर करना है, तो उसे भारतीय भाषाओं में ही स्पष्टीकरण देना होगा। तभी वह स्पष्टीकरण व्यापक ग्राहक-वर्ग तक पहुँच पायेगा। भारत जैसे बहुभाषी समाज के लिए बहुभाषा में संवाद अनिवार्य है।

11. भारतीय भाषाएं अपनत्व का माध्यम : कोई भी व्यवसाय, ग्राहकों के विश्वास, संरक्षण, सहयोग, अपनत्व और पृष्ठपोषण से पुष्पित-पल्लवित होता है। एक व्यवसाय में भारतीय भाषाओं के प्रयोग से उसे ये सभी तत्व अनायास ही मिल जाते हैं। भारतीय भाषाओं में अपनत्व का नैसर्गिक भाव समाहित रहता है। अपनत्व का यही नैसर्गिक भाव एक व्यवसाय की प्रगति का सुवाहक बन जाता है। भारत की सभी भाषाओं में क्षेत्रानुसार एक अलग किस्म का आह्लाद है। जब यह आह्लाद व्यवसाय में मिलता है, तो व्यवसाय की समृद्धि को चार-चाँद लग जाते हैं। अतः भारतीय भाषाएं एक व्यवसाय में अपनत्व का आकर्षण पैदा करने का सशक्त माध्यम हैं।

निष्कर्ष :-

किसी भी व्यवसाय की सफलता इसी में है कि-‘वह अपने ग्राहकों के हृदय को अपनी सेवाओं के सुखद एहसास से भर दे।’ ग्राहकों को यह सुखद एहसास, उनकी अपनी भाषाओं के माध्यम से ही दिया जा सकता है। भारत के बहुभाषी एवं बहु-सांस्कृतिक परिवेश में, एक व्यवसाय को विस्तार पाने के लिए, बहुभाषी एवं बहु-सांस्कृतिक बनना ही पड़ेगा। भाषा, ग्राहक-सेवा का एक महत्वपूर्ण तत्व है। भारतीय भाषाओं के माध्यम से दी गई ग्राहक-सेवा, सीधे ग्राहकों के हृदय को शीतल करती है। एक व्यवसाय में भारतीय भाषाओं की अपनी महत्ता है। भारतीय भाषाओं का व्यापक व्याप्ति-क्षेत्र, किसी भी व्यवसाय को विस्तार देने का सशक्त माध्यम हैं। निष्कर्षतः कहा जा सकता है कि ग्राहक-सेवा एवं व्यवसाय के विस्तार में भारतीय भाषाओं की भूमिका अत्यंत निर्णायक है।

संसदीय राजभाषा समिति की तीसरी उप-समिति द्वारा किए गए निरीक्षण



संसदीय राजभाषा समिति की तीसरी उप-समिति द्वारा किए गए निरीक्षण



आलेख

ग्राहक सेवा
आत्मिक
संवाद
के साथ बैंकिंग

राईना शिग्रा तोपनो

प्रबंधक
निरीक्षण केंद्र, पटना

आज के इस डिजिटल युग में, जहाँ पूरी दुनिया तकनीक की ओर अग्रसर है, वहीं बैंकिंग से जुड़ा मानवीय पक्ष धीरे-धीरे ओझल होता जा रहा है। प्रतिस्पर्धा के इस दौर में लोग केवल लक्ष्यों और लाभों तक सीमित होते जा रहे हैं। ऐसे समय में अच्छी ग्राहक सेवा एक महत्वपूर्ण कड़ी बन जाती है, जो किसी ग्राहक की संस्था के प्रति धारणा को गहराई से प्रभावित करती है।

श्री आदित्य (नाम परिवर्तित) की कहानी भी कुछ ऐसी ही है, जो दूसरों से बिल्कुल अलग थे — शिष्ट, विनम्र और संवेदनशील। वे भारतीय वायुसेना से 20 वर्षों की सेवा के बाद बैंक में नियुक्त हुए थे। उनके कार्य करने का तरीका ही नहीं, बल्कि ग्राहकों के प्रति उनका दृष्टिकोण भी असाधारण था।

मैं आश्चर्यचकित रह गई थी, जब मैंने देखा कि वे ग्राहकों का स्वागत केवल उनके नाम से ही नहीं, बल्कि उनकी खाता संख्या से भी करते थे। लेन-देन करते समय वे पूरी तन्मयता से ग्राहकों की बातें सुनते, जिससे ग्राहकों को यह महसूस होता कि वे केवल खाता संख्या नहीं, बल्कि एक व्यक्ति हैं। उनके कोमल व्यवहार से कठोर हृदय भी पिघल जाते।

एक सामान्य दिन की शुरुआत थी, हम शाखा पहुँचे ही थे कि सूचना मिली — हमारे नियमित ग्राहक श्री मुकेश (नाम परिवर्तित) का पिछले रात एक सड़क दुर्घटना में निधन हो गया। शाखा में एक सन्नाटा और गहरी संवेदना का माहौल था। ऐसे समय में श्री आदित्य ने एक बात कही जिसने हम सबको झकझोर दिया। उन्होंने कहा,

एक इंसानियत के नाते, हमारा कर्तव्य है कि हम उनके घर जाकर शोक-संवेदना प्रकट करें।

उनके इन शब्दों में केवल सहकर्मी नहीं, बल्कि एक सच्चा इंसान बोल रहा था। हम सब उनके साथ श्री मुकेश के घर पहुँचे और श्रद्धांजलि अर्पित की। परिवार दुःख से टूटा हुआ था, लेकिन हमारे इस आत्मीय कदम से उन्होंने कृतज्ञता प्रकट की।

वह मुलाकात सिर्फ एक औपचारिकता नहीं थी — उस दिन एक रिश्ते की नींव रखी गई थी। समय बीता और श्री मुकेश का पुत्र, हमारे

व्यवहार से प्रभावित होकर न केवल हमारे साथ जुड़ा रहा, बल्कि बैंक को नए ग्राहक भी दिलवाए। इस बीच श्री आदित्य ने उनके परिवार के साथ एक मजबूत रिश्ता बना लिया।

वर्षों बीत गए। हम सब अपने-अपने स्थानों पर स्थानांतरित हो गए और नई जिम्मेदारियों में व्यस्त हो गए। एक दिन हमारे प्रधान कार्यालय से एक नया अभियान शुरू हुआ — 'प्रत्येक कर्मचारी 10 लाख रुपये की नई जमा राशि लाए। यह एक महत्वपूर्ण कार्य था और सभी कर्मचारी इसमें जी-जान से जुट गए। पर श्री आदित्य उस समय प्रशासनिक कार्यालय में कार्यरत थे, जहाँ आम ग्राहकों से सीधे संपर्क का कोई अवसर नहीं था। फिर भी, वे लगातार प्रयास कर रहे थे।

इसी दौरान एक दिन उन्हें एक अनजान नंबर से कॉल आया। वे हिचकिचाते हुए कॉल उठाते हैं — और सामने से जो आवाज़ आई, वह उनकी ज़िंदगी का मोड़ साबित हुई। फोन करने वाला व्यक्ति 80 लाख रुपये का चेक जमा कराना चाहता था। श्री आदित्य स्तब्ध रह गए। पूछने पर पता चला कि वह ग्राहक श्री मुकेश के पुत्र द्वारा संदर्भित किया गया था। वर्षों पहले की गई एक संवेदनशील और मानवीय पहल ने आज उन्हें उस लक्ष्य तक पहुँचा दिया, जिसे वे मुश्किल समझ रहे थे।

उस दिन मैंने जाना कि

एक गर्मजोशी भरा स्वागत, एक सहानुभूतिपूर्ण सुनवाई, और एक सच्ची चिंता — कभी व्यर्थ नहीं जाती।

ग्राहक सेवा सिर्फ चाय या कॉफी तक सीमित नहीं होती। यह उन अदृश्य डोरों को जोड़ती है जो ग्राहकों के दिल से बैंक को जोड़ती हैं। यह विश्वास, निष्ठा और दीर्घकालिक संबंधों की नींव है। अच्छी ग्राहक सेवा, वास्तव में भविष्य की बैंकिंग का एक अमूल्य और शाश्वत धरोहर है।

चलो मुस्कान बाँटते हैं, बिना किसी वजह के, थोड़ी सी खुशी लिखते हैं, हर किसी की राह के।

नाम से पुकारो उनको, जो भी आते हैं पास, हर चेहरा बताता है, अपना कोई इतिहास।

जब इंसानियत बोलती है, तो रिश्ते बन जाते हैं, बिना कहे ही कुछ लोग, दिल में बस जाते हैं।

न मापो सेवा को लक्ष्यों के तराजू से, कभी-कभी एक नमस्ते, लाखों पे भारी पड़ जाते हैं।

क्योंकि ग्राहक सेवा, केवल सेवा नहीं - एक आत्मीय संवाद है।

आलेख

भारत में सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था का भविष्य: कला, शिल्प और पर्यटन



आलोक पाठक

वरिष्ठ प्रबंधक
अध्ययन व विकास केंद्र, रांची

सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था का व्यापक अर्थ

भारत जैसे देश के लिए "सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था" केवल आर्थिक दृष्टिकोण से उत्पादों और सेवाओं का विनिमय भर नहीं है, बल्कि यह हमारी आत्मा, पहचान और इतिहास की जड़ों से जुड़ी हुई है। यह एक ऐसी व्यवस्था है जो संस्कृति आधारित उत्पादों, सेवाओं, कौशल, परंपराओं, प्रदर्शन कलाओं, हस्तकला, और पर्यटन को आर्थिक गतिविधियों के केंद्र में लाकर उन्हें आजीविका, नवाचार और आत्मनिर्भरता से जोड़ती है।

वर्तमान समय में जब दुनिया केवल आर्थिक विकास की दरों को नहीं, बल्कि समावेशी और सतत विकास की ओर बढ़ रही है, तब सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था की प्रासंगिकता कई गुना बढ़ जाती है। भारत, जहाँ हर 100 किलोमीटर पर भाषा, पोशाक, भोजन और कला में परिवर्तन होता है, वहाँ इस विविधता को एक आर्थिक शक्ति में परिवर्तित करने की अपार संभावनाएँ हैं।

सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था केवल अतीत की स्मृतियों को सहेजने का माध्यम नहीं है, बल्कि यह भविष्य की समावेशी अर्थव्यवस्था, नवाचार और रोजगार का एक नया रास्ता भी बन सकती है।

भारत की सांस्कृतिक संपदा: विविधता में एकता

भारत की सबसे बड़ी शक्ति उसकी सांस्कृतिक विविधता है। इस विविधता में जहाँ उत्तर भारत की मुगलकालीन स्थापत्य कला है, वहीं दक्षिण भारत की द्रविड़ शैली, पूर्वी भारत की लोक नृत्य परंपराएँ और पश्चिमी भारत के रंगबिरंगे वस्त्र, शिल्प और मेला संस्कृतियाँ मिलती हैं।

यह विविधता केवल सौंदर्यशास्त्र तक सीमित नहीं है, बल्कि इसके पीछे सदियों से चली आ रही जीवनशैली, परंपराएँ और मूल्य जुड़े हैं। इन सांस्कृतिक संपदाओं को एक जीवंत आर्थिक ढाँचे में बदलना ही सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था की कुंजी है।

यह तथ्य भी महत्वपूर्ण है कि हर सांस्कृतिक इकाई के साथ कौशल आधारित रोजगार जुड़ा होता है—जैसे मधुबनी चित्रकारी, कांथा कढ़ाई,

कश्मीरी कालीन, वाराणसी की साड़ी या राजस्थान की कठपुतली कला। यदि इन्हें संगठित और बाजारोन्मुख ढंग से विकसित किया जाए तो यह लाखों लोगों के लिए आजीविका का साधन बन सकते हैं।

सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था भारत के लिए क्यों आवश्यक है

आज के वैश्विक संदर्भ में भारत जिस आर्थिक और भू-राजनैतिक स्थिति में है, वहाँ सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था को बढ़ावा देना निम्नलिखित कारणों से आवश्यक बन जाता है:

- **स्वदेशी उत्पादों को वैश्विक पहचान दिलाने हेतु:** अंतरराष्ट्रीय बाजारों में भारतीय हस्तशिल्प और कलाओं की माँग लगातार बढ़ रही है।
- **रोजगार के लिए वैकल्पिक स्रोत:** शहरी बेरोजगारी और ग्रामीण क्षेत्र की सीमित आजीविका को देखते हुए सांस्कृतिक उद्यमिता नया रास्ता दिखा सकती है।
- **सामाजिक समावेशन के लिए:** महिला शिल्पकारों, अनुसूचित जनजातियों, और ग्रामीण कलाकारों को आर्थिक मुख्यधारा में लाने का माध्यम बन सकती है।
- **पर्यटन और सेवा क्षेत्र के साथ समन्वय:** सांस्कृतिक कार्यक्रमों, त्योहारों, और शिल्प मेलों के माध्यम से सेवा क्षेत्र में आय और रोजगार के नए अवसर सृजित होते हैं।
- **भारत की सॉफ्ट पावर का विस्तार:** वैश्विक मंचों पर भारतीय संस्कृति के प्रचार से सांस्कृतिक कूटनीति को बल मिलता है।

भारत के पारंपरिक शिल्प: जीवंत धरोहर

भारत के पारंपरिक शिल्प न केवल सुंदरता और उपयोगिता का अद्भुत संगम हैं, बल्कि यह सदियों से चली आ रही लोककथाओं, स्थानीय जीवनशैली और धर्म-संस्कृति के संवाहक भी हैं। कुछ प्रमुख शिल्पों का विवरण नीचे दिया गया है:

- **पश्चिम बंगाल की कांथा कढ़ाई:** पुराने वस्त्रों पर कलात्मक सिलाई की यह तकनीक आज वैश्विक बाजार में पुनर्जीवित हो रही है।



- कश्मीर के पश्मीना और कालीन: हाथ से बुने इन उत्पादों को उच्च गुणवत्ता और शिल्पकारी का प्रतीक माना जाता है।
- राजस्थान की ब्लॉक प्रिंटिंग और नीली मिट्टी की पॉटरी: ये शिल्प आज पर्यटन और निर्यात का महत्वपूर्ण हिस्सा बन चुके हैं।
- बिहार की मधुबनी पेंटिंग: यह चित्रकला न केवल लोक संस्कृति का माध्यम है, बल्कि महिलाओं के लिए आर्थिक आत्मनिर्भरता का स्रोत भी बन चुकी है।

हर शिल्प के पीछे पीढ़ियों से सीखे गए कौशल, कच्चे माल की स्थानीयता, और सांस्कृतिक प्रतीकों की एक समृद्ध परंपरा छिपी होती है। यदि इन्हें सुनियोजित बाजार, डिज़ाइन इनोवेशन, और डिजिटल मंचों से जोड़ा जाए तो यह ग्रामीण भारत की आर्थिक तस्वीर बदल सकते हैं।

हस्तशिल्प उद्योग का पुनर्जागरण और रोजगार सृजन

2025 में भारत सरकार ने हस्तशिल्प एवं शिल्पकला क्षेत्र को ग्रामीण उद्योग के रूप में फिर से परिभाषित करना आरंभ किया है। इसका मुख्य उद्देश्य इस क्षेत्र में रोजगार सृजन करना, विशेषकर उन समुदायों के लिए जिनके पास सीमित संसाधन हैं, परंतु प्रचुर सांस्कृतिक पूंजी है।

- स्वयं सहायता समूहों और महिला संघों का समावेश: कई राज्यों में महिलाओं के द्वारा संचालित दस्तकारी समूह आर्थिक आत्मनिर्भरता की मिसाल बन रहे हैं।
- शहरी बाजार से जोड़ने के लिए डिजिटलीकरण: ई-कॉमर्स मंच जैसे 'गवर्नमेंट ई-मार्केटप्लेस (GeM)', 'ट्राइब्स इंडिया', और 'हुनर हाट' जैसी पहल ने शिल्पकारों को सीधा ग्राहक से जोड़ने में मदद की है।
- राष्ट्रीय कौशल विकास निगम (एन.एस.डी.सी.) जैसे संस्थान पारंपरिक कारीगरों को आधुनिक डिज़ाइन और व्यापारिक ज्ञान से जोड़ रहे हैं जिससे वे वैश्विक प्रतिस्पर्धा के लिए तैयार हो सकें।
- क्लस्टर आधारित विकास: सरकार द्वारा हस्तशिल्प एवं हथकरघा क्लस्टरों को उन्नत सुविधाएँ, प्रशिक्षण और विपणन सहायता प्रदान की

जा रही है, जिससे एक स्थान विशेष के शिल्प को पहचान और निर्यात की सुविधा मिल सके।

इन पहलों का प्रमुख उद्देश्य यह है कि कारीगरों को केवल उत्पादन तक सीमित न रखा जाए, बल्कि उन्हें उद्यमी के रूप में विकसित किया जाए जो अपने उत्पादों की कीमत, डिज़ाइन, और विपणन स्वयं तय कर सके।

लोक कला एवं लोक नाट्य की आधुनिक प्रासंगिकता

भारत की लोक कलाएँ केवल मनोरंजन नहीं हैं, वे सामाजिक चेतना, परंपरा और सांस्कृतिक मूल्य-व्यवस्था का जीवंत प्रतिबिंब हैं। इन कलाओं की वर्तमान प्रासंगिकता को कई स्तरों पर समझना ज़रूरी है।

- **संवाद का माध्यम:** लोक नाट्य जैसे नौटंकी, स्वांग, भवाई, यक्षगान आदि ग्रामीण समाज के संवाद माध्यम रहे हैं। आज भी इन्हें सामाजिक जागरूकता अभियानों में प्रभावी रूप से उपयोग किया जा सकता है।
- **भाषा और पहचान:** क्षेत्रीय भाषाओं में होने वाली ये प्रस्तुतियाँ भाषायी विविधता और सांस्कृतिक पहचान को बनाए रखने में सहायक होती हैं, जो राष्ट्रीय एकता के लिए अत्यंत आवश्यक है।
- **रोजगार का सृजन:** कलाकारों, संगीतकारों, वेशभूषा निर्माताओं और मंच कर्मियों को इससे सतत आजीविका मिलती है, विशेषकर ग्रामीण क्षेत्रों में जहाँ अवसर सीमित होते हैं।
- **पर्यटन का संवर्धन:** देश-विदेश के पर्यटक जब किसी क्षेत्र की लोक कला की जीवंत प्रस्तुति देखते हैं तो वे उस क्षेत्र की सांस्कृतिक जड़ों से जुड़ते हैं, जिससे सांस्कृतिक पर्यटन को बढ़ावा मिलता है।
- **शहरी मंचों पर पुनर्जन्म:** आज लोक नाट्य को थिएटर, फ़िल्म, वेब सिरीज़ और कला मेलों में आधुनिक प्रस्तुति के साथ समाहित किया जा रहा है, जिससे युवा पीढ़ी इससे जुड़ने लगी है।

ग्रामीण पर्यटन और सांस्कृतिक जीवनशैली का मेल

ग्रामीण भारत में संस्कृति केवल त्यौहारों तक सीमित नहीं है, वह जीवनशैली, भोजन, वेशभूषा, आवास और व्यवहार के रूप में दृष्टिगोचर होती है। ग्रामीण पर्यटन इसी सांस्कृतिक गहराई से जुड़ता है।

- **अनुभवात्मक पर्यटन:** जब पर्यटक किसी गाँव में रहकर स्थानीय भोजन खाते हैं, मिट्टी के घरों में सोते हैं और किसानों के साथ खेत में समय बिताते हैं, तो यह अनुभव उन्हें आत्मीयता से जोड़ता है।
- **स्थानीय उत्पादों को बाजार:** ग्रामीण पर्यटन से स्थानीय हस्तशिल्प, कृषि उत्पाद और पारंपरिक व्यंजन को खरीददार मिलते हैं, जिससे स्थानीय अर्थव्यवस्था को बल मिलता है।



- **संवेदनशीलता का विकास:** पर्यटक जब ग्रामीण जीवन की सादगी, सामूहिकता और पर्यावरण-सम्मत जीवनशैली को अनुभव करते हैं, तो वे उपभोगवादी जीवन से विराम लेकर चेतनशील बनते हैं।
- **नारी सशक्तिकरण:** कई ग्रामीण पर्यटन पहलें महिलाओं द्वारा संचालित होती हैं, जैसे होमस्टे प्रबंधन, स्थानीय खानपान का संचालन, वेशभूषा व नृत्य प्रदर्शन आदि, जिससे महिलाओं को आर्थिक आत्मनिर्भरता मिलती है।
- **पर्यावरणीय सततता:** ग्रामीण पर्यटन बड़े होटल या रिजॉर्ट के स्थान पर स्थानीय संसाधनों और जैविक निर्माण पर आधारित होता है, जिससे पारिस्थितिकी संतुलन बना रहता है।

अदृश्य श्रम और महिलाओं की सांस्कृतिक भागीदारी

भारत की सांस्कृतिक संरचना में महिलाओं की भूमिका गहन रही है, लेकिन इसका लेखा-जोखा प्रायः इतिहास और नीति-निर्माण में अदृश्य रहा है। यह पहलू अधिक गहराई से समझने योग्य है।

- **घरेलू ज्ञान का संरक्षण:** पारंपरिक व्यंजन, लोक गीत, उत्सव-प्रथाएँ और पारिवारिक संस्कारों को महिलाएँ पीढ़ी-दर-पीढ़ी जीवित रखती हैं, जो सांस्कृतिक निरंतरता का आधार हैं।
- **शिल्प और कढ़ाई में योगदान:** कढ़ाई, बुनाई, मिट्टी का बर्तन, पारंपरिक रंगाई आदि क्षेत्रों में महिलाएँ बिना औपचारिक पहचान के महत्वपूर्ण भूमिका निभाती रही हैं।
- **‘हाउसवाइफ’ शब्द के परे:** सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था के संदर्भ में महिलाओं के श्रम का औपचारिक मूल्यांकन होना चाहिए, चाहे वह रसोई का कार्य हो या पारंपरिक कलात्मक अभिव्यक्ति।
- **स्वयं-सहायता समूहों की भूमिका:** महिलाएँ आज समूह बनाकर हस्तशिल्प, संगीत, नृत्य और पर्यटन सेवा जैसे क्षेत्रों में संगठित होकर मूल्य निर्माण कर रही हैं।
- **नीति समावेशन की आवश्यकता:** योजनाओं और बजट में महिलाओं की सांस्कृतिक भागीदारी को पहचान देने की आवश्यकता है ताकि उनका योगदान अदृश्य न रहे।

आदिवासी समुदायों की सांस्कृतिक पूंजी

भारत के आदिवासी समुदायों की सांस्कृतिक परंपराएँ प्राचीन, जैविक और सामूहिकता-आधारित होती हैं, जो आज की प्रतिस्पर्धी संस्कृति से एकदम भिन्न होती हैं।

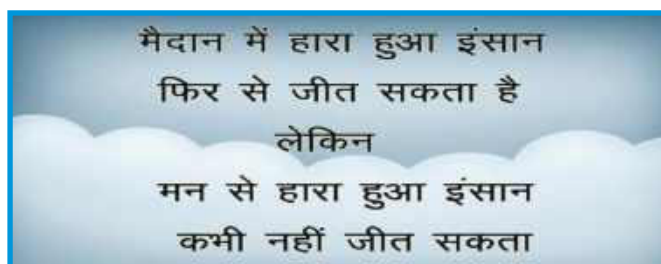
- **जीवंत कलाएँ:** आदिवासी चित्रकला (जैसे वारली, गोंड), आदिवासी नृत्य (जैसे संधाली, परधौनी), और लोक गीत प्राकृतिक जीवन के साथ सामंजस्य को दर्शाते हैं।

- **कला और प्रकृति का अभिन्न रिश्ता:** इन कलाओं में पेड़, पक्षी, पशु, नदी, पर्वत - सभी सांस्कृतिक पात्र बनते हैं, जिससे प्रकृति संरक्षण की भावना भी जुड़ती है।
- **श्रम-सम्मान की परंपरा:** आदिवासी समाजों में श्रम को पूजा की तरह देखा जाता है, जिससे उनकी कला-संस्कृति में समर्पण, सहयोग और आत्म-सम्मान झलकता है।
- **अभिनव हस्तशिल्प:** बांस, लकड़ी, बीज, पत्ते, मिट्टी जैसे साधारण पदार्थों से बनायी गई वस्तुएँ अंतरराष्ट्रीय बाजार में आकर्षण का केंद्र बन रही हैं।
- **आर्थिक पुनरुत्थान का साधन:** यदि इन समुदायों की सांस्कृतिक पूंजी को सही मंच मिले, तो यह उन्हें आर्थिक रूप से समृद्ध बना सकती है, साथ ही भारत की सांस्कृतिक विविधता को भी वैश्विक पहचान मिलेगी।

‘एक जिला एक उत्पाद’ योजना का प्रभाव

भारत सरकार द्वारा शुरू की गई ‘एक जिला एक उत्पाद’ (ओ.डी.ओ.पी) योजना का उद्देश्य है — प्रत्येक जिले की सांस्कृतिक या पारंपरिक विशिष्टता को पहचान देना और वैश्विक बाजार में पहुँचाना।

- **स्थानीय प्रतिभा को वैश्विक मंच:** जैसे वाराणसी की सिल्क साड़ियाँ, मुरादाबाद का पीतल शिल्प, जयपुर की ब्लू पॉटरी — हर उत्पाद अपने जिले की सांस्कृतिक पहचान को दर्शाता है।
- **रोजगार निर्माण:** इस योजना के अंतर्गत स्थानीय कलाकारों, बुनकरों, दस्तकारों को प्रशिक्षण, वित्त और विपणन सहायता दी जाती है जिससे आजीविका के अवसर बढ़ते हैं।
- **आकर्षक पैकेजिंग और ब्रांडिंग:** ओ.डी.ओ.पी के तहत पारंपरिक उत्पादों को आधुनिक पैकेजिंग, कहानी कहने की तकनीक और डिजिटल ब्रांडिंग से जोड़ा जा रहा है, जिससे युवा वर्ग भी आकर्षित हो रहा है।
- **निर्यात में वृद्धि:** ओ.डी.ओ.पी उत्पादों को जी.आई टैग, अंतरराष्ट्रीय मेलों में भागीदारी, और ई-कॉमर्स मंचों पर प्रमोट किया जा रहा है जिससे भारत की सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था को नया बाजार मिल रहा है।



- सांस्कृतिक पुनर्जागरण: ओ.डी.ओ.पी से केवल आर्थिक ही नहीं, सांस्कृतिक गर्व का भी संचार हो रहा है, जिससे लोग अपने पारंपरिक कार्यों को सम्मान के साथ अपनाने लगे हैं।

स्थानीय से वैश्विक: जी.आई टैग और निर्यात के अवसर

जी.आई टैग (Geographical Indication) किसी विशेष भौगोलिक क्षेत्र से जुड़ी पारंपरिक वस्तुओं की पहचान को वैश्विक स्तर पर मान्यता दिलाने वाला कानूनी प्रमाण है। भारत में कान्चीपुरम की साड़ी, दरभंगा का मखाना, भुज की बांधनी और बनारसी शिल्प जैसे अनेक उत्पाद GI टैग से जुड़े हुए हैं। इससे न केवल उनकी असली पहचान की रक्षा होती है, बल्कि अंतरराष्ट्रीय बाजार में इनकी मांग भी बढ़ती है।

जी.आई टैग वाले उत्पादों के निर्यात में वृद्धि ने स्थानीय कारीगरों के लिए रोजगार और आजीविका के अवसर बढ़ाए हैं। इससे क्षेत्रीय आर्थिक विकास को बल मिला है। विशेष रूप से शिल्प और हथकरघा क्षेत्र के लिए यह एक गेम चेंजर साबित हो रहा है। उदाहरण के लिए, 'दार्जिलिंग टी' का जी.आई टैग प्राप्त होना उसे वैश्विक स्तर पर विशिष्ट बनाता है, जिससे उसके मूल्य में वृद्धि होती है।

सरकार और निर्यात संवर्धन परिषदें जी.आई उत्पादों के लिए अंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनियों में भागीदारी, डिजिटल मार्केटिंग और विदेशों में बिजली के नए प्लेटफॉर्म खोलने का कार्य कर रही हैं। इससे भारत की सांस्कृतिक और कारीगरी परंपरा को वैश्विक पहचान मिल रही है। यदि नीति स्तर पर इन उत्पादों के लिए लॉजिस्टिक सपोर्ट, प्रमाणीकरण प्रणाली और निर्यात सब्सिडी को मजबूत किया जाए, तो जी.आई टैग वास्तव में 'लोकल से ग्लोबल' की नींव बन सकता है।

फिल्म, संगीत और सृजनात्मक उद्योग की भूमिका

भारत का फिल्म और संगीत उद्योग सिर्फ मनोरंजन तक सीमित नहीं है, यह सांस्कृतिक निर्यात और अर्थव्यवस्था का भी अहम अंग बन चुका है। बॉलीवुड फिल्मों ने भारतीय संस्कृति, वेशभूषा, भोजन, परंपराओं और भाषा को वैश्विक दर्शकों तक पहुंचाया है। लघु फिल्मों, डॉक्यूमेंट्रीज़ और लोकसंगीत आधारित प्रस्तुतियों के ज़रिए भारतीय विविधता को वैश्विक स्तर पर सराहा जा रहा है।



संगीत उद्योग, विशेषकर शास्त्रीय संगीत, भक्ति गीत, और लोक धुनें, डिजिटल प्लेटफॉर्म के माध्यम से नए दर्शकों तक पहुंच रही हैं। आज YouTube, Spotify, Amazon Music जैसे प्लेटफॉर्म पर भजन, कबीर वाणी, सूफी संगीत और भोजपुरी लोकगीतों को करोड़ों श्रोता सुन रहे हैं, जिससे सांस्कृतिक पहचान को आर्थिक अवसर में बदला जा रहा है।

ओ.टी.टी प्लेटफॉर्म पर भारत के लोकजीवन और सामाजिक-सांस्कृतिक संदर्भों पर बनी वेबसीरीज़ और फिल्मों ने भी दर्शकों में जिज्ञासा बढ़ाई है। यह एक प्रकार की सांस्कृतिक कूटनीति (cultural diplomacy) के रूप में कार्य कर रही है।

इसके अलावा, एनीमेशन, गेमिंग, ग्राफिक डिजाइन, डिजिटल आर्ट जैसे रचनात्मक उद्योगों का भारत में उदय भी 'सृजनात्मक अर्थव्यवस्था' को नया आयाम दे रहा है। यहां यदि तकनीक और परंपरा का समन्वय सही तरीके से किया जाए तो यह भविष्य की सबसे बड़ी सांस्कृतिक शक्ति बन सकती है।

आधुनिक तकनीक एवं डिजिटल प्लेटफॉर्म पर संस्कृति का प्रचार

तकनीक अब संस्कृति का सबसे बड़ा वाहक बन चुकी है। डिजिटल माध्यमों से भारत की पारंपरिक कलाएं और लोकसंस्कृति वैश्विक मंच पर आसानी से पहुंच रही हैं। आज एक कारीगर बिना बिचौलियों के Instagram, Facebook Marketplace या Etsy जैसे प्लेटफॉर्म पर सीधे अपने उत्पाद बेच सकता है। इससे उसकी आय में वृद्धि होती है और उत्पाद की पहचान भी बढ़ती है।

वर्चुअल रिएलिटी (वी.आर) और ऑगमेंटेड रिएलिटी (ए.आर) तकनीक का उपयोग कर मंदिरों, किलों, स्मारकों और नाट्यशालाओं का अनुभव डिजिटल रूप में कराया जा रहा है, जिससे लोग भौगोलिक दूरी के बावजूद सांस्कृतिक धरोहरों से जुड़ पा रहे हैं।

सरकारी योजनाएं जैसे "डिजिटल इंडिया", "इंडिया हैंडलूम ब्रांड", "मायगव आर्ट गैलरी" आदि संस्कृति के डिजिटलीकरण को बढ़ावा दे रही हैं। पारंपरिक ज्ञान को आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस और ब्लॉकचेन के माध्यम से संरक्षित किया जा रहा है।

इसी प्रकार यूट्यूब पर लोकगीतों, कथक-कुचिपुड़ी प्रदर्शन, गायकवाड़ी चित्रकला, या गणगौर उत्सव जैसी परंपराओं को डॉक्यूमेंट किया जा रहा है। इससे युवा पीढ़ी के भीतर रुचि जागृत हो रही है। यदि संस्कृति और तकनीक को एकजुट कर राष्ट्रीय स्तर की नीति बने तो यह क्षेत्र रोजगार और वैश्विक पहचान दोनों दिला सकता है।

ट्राइबल टूरिज़्म और सांस्कृतिक संवेदी यात्रा

आदिवासी संस्कृति भारतीय विरासत का वह पक्ष है जो आज तक पूरी तरह से शोषित और उजागर नहीं हुआ है। ट्राइबल टूरिज़्म एक संवेदनशील यात्रा शैली है, जिसमें पर्यटक न केवल आदिवासी

जीवनशैली को करीब से देखते हैं, बल्कि उनके हस्तशिल्प, भोजन, परंपराएं और त्योहारों का भी अनुभव लेते हैं। यह सतत पर्यटन (sustainable tourism) की दिशा में एक मजबूत कदम है।

ओडिशा, छत्तीसगढ़, झारखंड, नागालैंड और मध्य प्रदेश जैसे राज्यों में इस प्रकार के ट्राइबल क्लस्टर हैं जहां संस्कृति को संरक्षित रखते हुए पर्यटकों को आमंत्रित किया जाता है। पर्यटक बांस हस्तशिल्प, गोदना कला, धातु मूर्तिकला, और जनजातीय नृत्य जैसी परंपराओं को नजदीक से देखने का मौका पाते हैं।

यह न केवल स्थानीय रोजगार सृजन में सहायक होता है, बल्कि आदिवासी समुदायों में आत्म-सम्मान और आर्थिक स्वतंत्रता का भी स्रोत बनता है। हालांकि, इसके लिए संवेदनशीलता अत्यंत आवश्यक है — यह पर्यटन केवल मनोरंजन नहीं, बल्कि एक सांस्कृतिक अनुभव होना चाहिए।

सरकार की योजनाएं जैसे 'एक भारत श्रेष्ठ भारत' और 'डेक्कन ओडिशा टूर सर्किट' ट्राइबल टूरिज्म को समर्थन देती हैं। यदि इन क्षेत्रों में आधारभूत संरचना, प्रशिक्षण, और मार्केटिंग पर ध्यान दिया जाए, तो यह भारतीय सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था का एक उभरता हुआ क्षेत्र बन सकता है।

सांस्कृतिक नीति एवं सरकार की भूमिका

किसी भी देश में सांस्कृतिक विकास का मार्ग तभी प्रशस्त होता है जब सरकार उसकी नीति स्तर पर संरचना तय करे। भारत सरकार ने संस्कृति मंत्रालय, IGNCA, SNA, CCRT, और INTACH जैसे संस्थानों के माध्यम से न केवल सांस्कृतिक संरक्षण को प्राथमिकता दी है, बल्कि डिजिटल संग्रह, कला अनुदान और इंटरनेशनल कोलैबोरेशन जैसे क्षेत्र भी खोले हैं।

सरकार द्वारा चलाए जा रहे 'एक भारत श्रेष्ठ भारत', 'हुनर हाट', 'डिजिटल इंडिया', 'मेक इन इंडिया' जैसी योजनाएं शिल्प, कला और संस्कृति को समर्थन देती हैं। अब जरूरत है एक समग्र राष्ट्रीय सांस्कृतिक नीति की जिसमें शिक्षा, नवाचार, रोजगार और वैश्विक प्रतिस्पर्धा को ध्यान में रखा जाए।

सरकारी सहयोग के अभाव में कई परंपरागत कलाएं विलुप्त होने के कगार पर हैं। यदि उन्हें पहचान, मंच और आर्थिक सहायता मिले तो वे पुनर्जीवित हो सकती हैं। इसके लिए नीति में स्थानीय निकायों, पंचायतों और शहरी निकायों की भागीदारी सुनिश्चित करना आवश्यक है।

इसके अलावा, बजट आवंटन, सांस्कृतिक कौशल केंद्र, GI उत्पादों के लिए निर्यात सहायता, और युवा कलाकारों के लिए फेलोशिप जैसी योजनाएं इस नीति के अनिवार्य अंग होने चाहिए। एक 'नेशनल कल्चरल इकॉनॉमिक बोर्ड' की स्थापना इस दिशा में निर्णायक साबित हो सकती है।



भारतीय पर्यटन क्षेत्र में सांस्कृतिक घटक की मजबूती

भारत का पर्यटन केवल दर्शनीय स्थलों तक सीमित नहीं है, बल्कि इसकी आत्मा उसके सांस्कृतिक पहलुओं में बसती है। चाहे काशी की गंगा आरती हो, जयपुर की हवेलियां हों या केरल की कथकली, इन सभी में संस्कृति का प्रभाव झलकता है। आज सांस्कृतिक पर्यटन को बढ़ावा देने के लिए स्थानीय व्यंजनों, लोक कला, पारंपरिक उत्सवों और रीति-रिवाजों को टूर पैकेज में शामिल किया जा रहा है। इससे पर्यटन क्षेत्र की विविधता बढ़ती है और स्थानीय समुदायों को भी आर्थिक लाभ होता है।

शिल्प मेले, संगोष्ठियाँ और प्रदर्शनियों का महत्त्व

शिल्प मेले और प्रदर्शनियाँ न केवल कलाकारों और कारीगरों को अपने उत्पाद दिखाने का अवसर देती हैं, बल्कि शहरी दर्शकों और खरीदारों को भारतीय विरासत के निकट लाती हैं। 'सूरजकुंड मेला', 'हस्तशिल्प मेला' जैसे आयोजन, कारीगरों के लिए बड़े बाजार बन चुके हैं। संगोष्ठियों में शिल्प की तकनीक, संरक्षण की चुनौतियाँ और बाजार विस्तार की रणनीतियाँ साझा की जाती हैं। ये मंच न केवल आर्थिक सहयोग प्रदान करते हैं, बल्कि कारीगरों का आत्मविश्वास भी बढ़ाते हैं और सांस्कृतिक संवाद को सशक्त करते हैं।

कोविड-19 के बाद सांस्कृतिक क्षेत्र की पुनर्संरचना

कोविड-19 ने सांस्कृतिक गतिविधियों को सबसे गहरा झटका दिया। थिएटर बंद हुए, उत्सव स्थगित हुए और कलाकार बेरोजगार हुए। परंतु इस संकट ने एक नवाचार की लहर भी चलाई—ऑनलाइन प्रदर्शनों, डिजिटल आर्ट गैलरीज़ और वर्चुअल फेस्टिवल्स का उदय हुआ। सरकार और गैर-सरकारी संगठनों ने कलाकारों को राहत पैकेज दिए, और नीतिगत परिवर्तन लाने की शुरुआत की। पुनर्संरचना की इस प्रक्रिया में डिजिटलीकरण, बीमा संरक्षण, और लचीली कमाई के मॉडल पर बल दिया जा रहा है। यह संकट अब एक अवसर बन रहा है।

राष्ट्रीय शिक्षा नीति 2020 और सांस्कृतिक शिक्षा

राष्ट्रीय शिक्षा नीति 2020 में भारतीय सांस्कृतिक विरासत को शिक्षा के मुख्यधारा में लाने की दिशा में ठोस प्रयास किए गए हैं। नीति में भारतीय कला, संगीत, शिल्प और पारंपरिक ज्ञान प्रणालियों को पाठ्यक्रम में समाहित करने पर बल है। स्थानीय भाषाओं में सांस्कृतिक शिक्षा और प्राचीन भारतीय ग्रंथों की समझ छात्रों में सांस्कृतिक चेतना को बढ़ाती है। इससे न केवल सांस्कृतिक विविधता का सम्मान बढ़ता है, बल्कि छात्रों में रचनात्मकता, आलोचनात्मक सोच और राष्ट्रीय गौरव भी विकसित होता है।

कौशल विकास में सांस्कृतिक दक्षता का समावेश

भारत की सांस्कृतिक विविधता को केवल संरक्षण की दृष्टि से नहीं, बल्कि कौशल विकास के माध्यम से भी देखा जाना चाहिए। पारंपरिक हस्तकला, संगीत, नाट्यकला, और लोक-व्यंजन जैसे क्षेत्र कौशल विकास की नई शाखाएँ बन सकते हैं। यदि प्रशिक्षण कार्यक्रमों में सांस्कृतिक दक्षताओं को शामिल किया जाए, तो युवाओं को रोजगार के अधिक विकल्प मिल सकते हैं। जैसे—कला पर आधारित स्टार्टअप्स, सांस्कृतिक टूर गाइड्स, इवेंट प्लानर्स, पारंपरिक फैशन डिज़ाइन आदि। इससे संस्कृति को आर्थिक शक्ति में बदला जा सकता है।

वित्त पोषण और बाजार की चुनौतियाँ

भारतीय सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था में वित्त पोषण और बाजार पहुँच दो Internal प्रमुख अवरोध हैं। पारंपरिक कलाकारों और शिल्पकारों को अक्सर औपचारिक बैंकिंग सहायता, क्रेडिट गारंटी या अनुदान तक सीमित पहुँच होती है। इससे उनके उत्पादों की मात्रा और गुणवत्ता दोनों प्रभावित होती हैं। दूसरी ओर, बड़े बाजारों तक पहुँच—विशेषकर अंतरराष्ट्रीय या अंतरराष्ट्रीय स्तर पर—भी कई अड़चनों से घिरी रहती है जैसे लॉजिस्टिक्स, ब्रांडिंग, पैकेजिंग और डिजिटल भुगतान का अभाव। इन चुनौतियों से निपटने हेतु सरकार और निजी क्षेत्र को मिलकर समर्पित सांस्कृतिक वित्तपोषण योजनाएँ बनानी होंगी।

स्थिरता और जलवायु के परिप्रेक्ष्य में शिल्प

भारतीय शिल्पकला न केवल सांस्कृतिक, बल्कि पर्यावरणीय दृष्टि से भी महत्वपूर्ण है। हस्तनिर्मित उत्पाद, प्राकृतिक रंगों और स्थानीय संसाधनों के उपयोग के कारण कार्बन फुटप्रिंट कम रखते हैं। बांस, मिट्टी, खादी जैसे पारंपरिक सामग्री पर्यावरण के लिए लाभकारी हैं। लेकिन शहरीकरण और प्लास्टिक जैसे सस्ते विकल्पों के कारण पारंपरिक शिल्पकला खतरे में है। यदि जलवायु परिवर्तन के संदर्भ में सोचें, तो शिल्पकला को हरित अर्थव्यवस्था के एक घटक के रूप में प्रोत्साहित किया जा सकता है—'ग्रीन क्राफ्ट' के रूप में उसका नवविकास आवश्यक है।

अंतरराष्ट्रीय उदाहरण और भारत की संभावनाएँ

विश्व स्तर पर सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था को बढ़ावा देने के अनेक सफल उदाहरण हैं—जैसे दक्षिण कोरिया की "कोरियन वेव", फ्रांस का फैशन

और भोजन ब्रांडिंग, या जापान की एनीमे-उद्योग। इन देशों ने अपनी सांस्कृतिक विशेषताओं को वैश्विक ब्रांड बना दिया है। भारत के पास भी भरपूर संभावनाएँ हैं—योग, आयुर्वेद, हस्तशिल्प, संगीत, फैशन और पाककला जैसे क्षेत्रों में। आवश्यकता है तो केवल एकीकृत नीति, ब्रांडिंग, अंतरराष्ट्रीय नेटवर्क और प्रशिक्षण की। भारतीय सांस्कृतिक उत्पादों को Made in India, Loved by the World टैग देना इस दिशा में सार्थक कदम हो सकता है।

भविष्य का मार्ग: नवाचार, संरक्षण और समावेश

भविष्य में सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था की सफलता नवाचार, संरक्षण और समावेशन पर निर्भर करेगी। नवाचार के अंतर्गत पारंपरिक शिल्प को आधुनिक डिज़ाइन और तकनीक के साथ जोड़ना होगा—जैसे AR/VR का प्रयोग या 3D प्रिंटिंग का समावेश। संरक्षण के लिए दस्तावेज़ीकरण, स्थानीय प्रशिक्षण और पीढ़ी-दर-पीढ़ी कौशल हस्तांतरण अनिवार्य होगा। वहीं, समावेशन का अर्थ है—महिलाओं, ट्राइबल समुदायों, LGBTQ+ कलाकारों और दिव्यांग व्यक्तियों को इस क्षेत्र में सक्रिय भागीदारी देना। जब सांस्कृतिक विकास हर नागरिक को समान अवसर देगा, तभी यह वास्तव में आत्मनिर्भर और न्यायसंगत बनेगा।

निष्कर्ष: आत्मनिर्भर भारत में सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था का स्थान

'आत्मनिर्भर भारत' की परिकल्पना केवल औद्योगिक या तकनीकी आत्मनिर्भरता तक सीमित नहीं है; उसमें सांस्कृतिक आत्मनिर्भरता भी उतनी ही आवश्यक है। जब कोई राष्ट्र अपनी संस्कृति को न केवल संरक्षित करता है बल्कि उसे आर्थिक संसाधन में बदलता है—तभी वह विश्व में सम्मान अर्जित करता है। भारत की कला, शिल्प, संगीत, पर्यटन, भाषा और व्यंजन अपार आर्थिक क्षमता रखते हैं। यदि इन्हें सही दिशा, वित्तीय सहायता, तकनीकी नवाचार और नीति समर्थन मिले, तो सांस्कृतिक अर्थव्यवस्था आत्मनिर्भर भारत के पाँच स्तंभों—आर्थिक विकास, समानता, समावेश, कौशल और वैश्विक पहचान—को सशक्त बना सकती है।



साहित्यिक लेख



ज्ञानपीठ पुरस्कार



मनजीत कौर
ग्राहक सेवा सहयोगी
सेक्टर 32 डी चंडीगढ़ शाखा

ज्ञानपीठ पुरस्कार भारतीय ज्ञानपीठ न्यास के माध्यम से भारतीय साहित्य के लिये दिये जाने वाला सर्वोच्च पुरस्कार है। भारत का कोई भी नागरिक जो आठवीं अनुसूची में बताई गई भाषाओं में लिखता है पुरस्कार के योग्य है। पुरस्कार में ग्यारह लाख की धनराशि प्रशस्ति पत्र और वाग्देवी की कांस्य प्रतिमा दी जाती है। यह पुरस्कार मरणोपरांत प्रदान नहीं किया जाता। इस पुरस्कार के प्रथम विजेता जी शंकर कुरुप हैं जिन्हें वर्ष 1965 में उनके कविता संग्रह ओडकुझल(बांस की बांसुरी) के लिये प्रदान किया गया। इस पुरस्कार की प्रथम महिला विजेता आशापूर्णा देवी है जिनको वर्ष 1976 में उनके उपन्यास प्रथम प्रतिश्रुति (पहला वादा) के लिये सम्मानित किया गया।

साहु जैन परिवार के साहु शांती प्रसाद जैन जी ने 1944 में स्थापित शोध एवम् सांस्कृतिक संस्थान भारतीय ज्ञानपीठ ने मई 1961 में एक राष्ट्रीय प्रतिष्ठा और अंतरराष्ट्रीय मानक वाली योजना शुरू करने का विचार बनाया, जिसके तहत भारतीय भाषाओं के प्रकाशनों में से सबसे उत्तम पुस्तक का चयन किया जायेगा। उसी साल नवंबर में भारतीय ज्ञानपीठ की संस्थापक अध्यक्ष रमा जैन ने योजना के विभिन्न पहलुओं पर चर्चा के लिये साहित्य के विशेष अनुभवी लोगों को बुलाया और पुरस्कार को स्थापित करने का अहम फैसला लिया। 19 नवंबर 1966 को कुरुप को दिल्ली के विज्ञान भवन में आयोजित एक समारोह में प्रशस्ति पत्र, मां सरस्वती की प्रतिमा और 1 लाख रुपये प्रदान किये गये और तब से ज्ञानपीठ पुरस्कार की प्रथा प्रत्येक वर्ष चल रही है।

वर्ष 2024 के लिये 59 वां ज्ञानपीठ पुरस्कार हिंदी के प्रसिद्द लेखक विनोद कुमार शुक्ल को दिया गया है।

लेखक परिचय-

विनोद कुमार शुक्ल का जन्म 1 जनवरी 1937 को राजनंद गांव (मध्य प्रदेश) में हुआ। शुक्ल जी का पहला कविता संग्रह लगभग जयहिंद पहचान सीरीज के अंतर्गत 1971 में प्रकाशित हुआ। उनका दूसरा कविता संग्रह वह आदमी चला गया नया गरम कोट पहिनकर विचार की तरह सम्भावना प्रकाशन से 1981 में छपा। संभावना प्रकाशन से ही उनका पहला उपन्यास नौकर की कमीज़ 1979 में छपा। 1988 में पूर्वग्रह सीरीज में

उनकी कहानियों का संग्रह पेड़ पर कमरा प्रकाशित हुआ। 1992 में कविता संग्रह सब कुछ होना बचा रहेगा प्रकाशित हुआ। उनकी कुछ रचनाओं को मराठी, उर्दू, मलयालम, अंग्रेजी व जर्मन भाषाओं में भी अनुवादित किया गया।

सम्मान व पुरस्कार

मध्य प्रदेश शासन की गजानन माधव मुक्तिबोध फेलोशिप 1975-76 में दूसरे कविता संग्रह के लिये मध्य प्रदेश कला परिषद् का रत्ना पुरस्कार 1981 में मिला।

नौकर की कमीज़ उपन्यास को मध्य प्रदेश साहित्य परिषद् का वीरसिंह देव पुरस्कार 1979-80 में मिला।

उड़ीसा की वर्णमाला संस्था ने सृजनभारती सम्मान दिया, रघुवीर सहाय स्मृति व भवानी प्रसाद मिश्र पुरस्कार भी शुक्ल जी को प्राप्त हैं। साल 1995 में शिखर सम्मान (मध्य प्रदेश) शासन का प्राप्त है। जून 1994-96 तक निराला सृजनपीठ में अतिथि साहित्यकार रहे। वहीं रहते हुए उन्होंने "दिवार में एक खिड़की रहती थी" उपन्यास पूरा किया। इस उपन्यास को साहित्य अकादेमी पुरस्कार से सम्मानित भी किया गया।

शुक्ल जी को मैथिलिशरण गुप्त सम्मान 1994-95 भी प्राप्त हुआ। दिसम्बर 1996 में सेवानिवृत्ति हुई।

पुरस्कार व सम्मान एक तरह से संजीवनी का कार्य करते हैं। अपने काम की सराहना पाते देख अपने काम को और निखारने का संबल मिलता है। इसी प्रकार सभी योग्य लोगों को सराहना मिलती रहे और पाठकगण को योग्य साहित्य मिलता रहे।



लघुकथा

धोनी क्रिकेट सम्राट



प्रमोद रंजन

प्रबंधक,

संसाधन विभाग प्रधान कार्यालय

बात है 2005 की, मैं कक्षा आठ में था। गाँव में रहता था। क्रिकेट का बहुत शौक था। गाँव में लाइट नहीं थी, रेडियो पर कॉमेंट्री सुना करता था। पहले 5 दिनों के मैच में दिनभर रेडियो पर आँखों देखा हाल सुनाया जाता था। मैं कान में रेडियो लगाए सुनता रहता था। भूख - प्यास सब समाप्त हो जाती थी। मेरी दीवानगी का आलम यह रहता था कि प्रेमचंद जी द्वारा लिखित कहानी शतरंज के खिलाड़ी के पात्र भी फीके पड़ जाएं। कभी-कभी स्कूल जाते में बस स्टॉप पर टीवी देखने को मिल जाती थी। स्कूल बस गाँव से लगभग 800 मीटर दूरी पर लेने आती थी। वहाँ कई दुकानें थीं। बच्चा होने का फ़ायदा उठाकर किसी दुकान में टीवी देखने घुस जाता था। क्रिकेट का इस क्रूर जुनून था; अगर पता चल जाये, टेस्ट मैच चल रहा है तो बस स्टॉप पर रोज़ आधे घण्टे पहले पहुँच जाता था। मैच नहीं देखा तो क्या हुआ, हर दिन की हाईलाइट ही सही। पॉकेटमनी से पैसे बचाकर मैं क्रिकेट सम्राट खरीदता था। जब टीवी रेडियो कुछ ना मिले तो उसी क्रिकेट सम्राट को पढ़ता था।

बात तब की है जब मेरे एग्जाम चल रहे थे। इसलिए उस दिन स्कूल जल्दी छूट गया था। बस से उतरा तो देखा की दुकानों पर भीड़ लगी थी। पता चला, आज भारत-पाक का मैच है; और कोई धोनी है, बहुत मार रहा है। छक्के तो कमाल के मारता है, एक दम स्टाइल में। फिर बच्चा होने का फ़ायदा उठाया भीड़ में घुसकर सबसे आगे पहुँच गया। देखा क्या, धोनी का शतक पूरा हो गया था वो 148 रन पर खेल रहा था। मैं जैसे पहुँचा, धोनी कैच आउट हो गये। उस दिन बहुत दुःख हुआ था। सोच रहा था शायद मैं न गया होता तो धोनी आउट न होता। एक बच्चा जिसने पहली बार धोनी को सिर्फ़ आउट होते देखा था, उसके खेल से प्रेम कर बैठा।

साल 2007, सब खुश थे, मैं निराश था क्योंकि मेरी 10वीं बोर्ड परीक्षा सर पर थी, जिस वजह से घर पर टीवी होते हुए भी, इस बार भी वर्ल्डकप टीवी पर देखने को नहीं मिला था। अब पापा की स्कूटी से बैठकर स्कूल जाना होता था। तो टीवी देखने का सवाल ही नहीं उठता। स्कूल में पता चला कि भारत टी-20 वर्ल्डकप जीत गया। मैं खुशी से उछल पड़ा। उछलने से मेरे पैर में चोट आयी। मज़ाल है, घर में किसी को पता चले। धोनी उस समय हमारे हीरो थे देश के हीरो थे। आखिर धोनी ने अपनी कप्तानी में भारत को टी-20 वर्ल्डकप दिलाया था।

2011 विश्वकप के समय की बात है, राष्ट्रीय रक्षा अकादमी (एनडीए) की परीक्षा की तैयारी में व्यस्त था, बहुत मुश्किल से फाइनल देखने को टीवी पर मिला। मैं खाना पीना छोड़कर एक-एक बॉल टीवी पर देखा और धोनी का वो विनिंग शॉट देखकर आँखों में आँसू आ गए थे। अब भी जब वो शॉट देखता हूँ, अनायास ही आँसू आ जाते हैं। कोई कुछ भी कहे; सचिन की स्ट्रेट ड्राइव, द्रविड की कवर ड्राइव, पर मुझे तो सबसे खूबसूरत धोनी का वो वर्ल्डकप लिफ्टिंग शॉट ही लगता है।

2013 चैम्पियंस ट्रॉफी; एक और आईसीसी ट्रॉफी भारत की झोली में और कप्तान कौन? वही अपना माही बाँस। संयोग से चैम्पियंस ट्रॉफी के फाइनल में मेरी इंजीनियरिंग के सेमेस्टर की परीक्षा चल रही थी। हम समूचा कॉलेज के क्रिकेट प्रेमी एक साथ फाइनल देख रहे थे। मैं और मेरे सारे कॉलेज हॉस्टल के दोस्त कॉमन रूम में बैठ के मैच देखते थे। कॉमन रूम का माहौल किसी क्रिकेट स्टेडियम से कम नहीं होता था। सब टीवी से ऐसे चिपके होते थे और इंडिया क एक एक रन पर और प्रतिद्वंद्वी के एक एक विकेट गिरने पर बहुत चीयर करते थे। मैं तो दुखी होकर सो गया, अब क्या इण्डिया जीतेगा! लेकिन दोस्त डटे रहे और विकेट के गिरने पर इतना शोर किया कि मैंने नींद से जाग कर फिर से मैच देखा, हारा हुआ मैच इण्डिया जीत गयी। ईशांत ने मैच पलट दिया और उसे बॉलिंग किसने थमायी अपने पसंदीदा धोनी ने।

आज नौकरी भी है, समय भी है, टीवी भी है, या मोबाइल भी है जिसमें आप चलते हुए मैच को लाइव या दूसरे शब्दों में बहुत आसानी से देख सकते हैं। लेकिन अब ना तो वो मित्र मंडली है, ना वो कॉमन रूम वाला माहौल, ना धोनी है। तीनों आईसीसी ट्रॉफी जिताने वाला इकलौता कप्तान, धोनी अंतर्राष्ट्रीय क्रिकेट से हमेशा के लिए विदा ले चुका है। कोई उनकी कौशल और उनकी शैली को नहीं मेच कर सकता। कोई, मतलब कोई नहीं। धोनी तो धोनी है उसके जैसा दूसरा कोई हो ही नहीं सकता। बात अच्छे-बुरे की नहीं है। बात है इतने सारे खुशी के पल देने की। धोनी आज भी मेरे दिल में और मेरे क्रिकेट सम्राट में वैसे का वैसे ही है। धोनी कोई खिलाड़ी नहीं है, खेल की आत्मा है और आत्मा को कौन रिप्लेस कर सकेगा? वो तो अजर-अमर है।



कहानी

जीवन का आधार - एक प्रेरणादायक कथा



एम शेकशा बाशा
अधिकारी
क्षेत्रीय कार्यालय, कर्नूल

गाँव का धर्मात्मा वेंकट

विजया नगर राज्य के एक हरे-भरे अंचल में बसा था वेंकटपुरम नाम का एक सुंदर और शांत गाँव। यहाँ के निवासी सरल जीवन जीते थे, परंतु एक व्यक्ति की चर्चा गाँव-गाँव, क्षेत्र-क्षेत्र में होती थी—उसका नाम था वेंकट शास्त्री।

वेंकट एक ब्राह्मण थे। उनके चेहरे पर तेज, आँखों में करुणा और जीवन में सेवा की भावना थी। उनका जीवन अत्यंत सादा था। वे खुद खेतों में काम करते, थोड़ा-बहुत खाते और अधिकतर समय दूसरों की सेवा में ही लगाते।

उनका एक नियम था—हर सुबह सूर्योदय से पहले स्नान करना, फिर तुलसी के पौधे के सामने दीया जलाकर प्रार्थना करना और कहना - हे नारायण! इस द्वार से कोई भूखा न लौटे। जो भी यहाँ आए, उसे भोजन, सहारा और प्रेम मिले।

गाँव वाले कहते थे कि वेंकट का हृदय समुद्र से भी बड़ा है। कोई भूखा आता, तो वेंकट उसे भरपेट भोजन कराते। कोई दुखी होता, तो सांत्वना देते। उन्होंने कई निर्धनों को कपड़े, अन्न और यहां तक कि रहने की जगह भी दी। पर उनका सबसे बड़ा गुण था—दान में दिया हुआ भी विनम्रता से देना। वे कभी भी उपकार जताते नहीं थे। यही कारण था कि लोग उन्हें "गाँव का धर्मात्मा" कहते थे।

भूखा यात्री

एक दिन की बात है। वैशाख का महीना था। सूरज आग बरसा रहा था। पंछी भी छाँव की तलाश में चुपचाप बैठे थे। वेंकट अपने आँगन में पीपल के नीचे बैठकर हाथ में पंखा लिए विश्राम कर रहे थे।

तभी उन्होंने देखा - गाँव की कच्ची सड़क पर धूल उड़ते हुए एक अजनबी लड़खड़ाते क्रदमों से चला आ रहा है। उसका चेहरा मुरझाया हुआ था, कपड़े फटे-पुराने और पैर छालों से भरे थे। वह मुश्किल से अपने शरीर को संभाल पा रहा था।

वेंकट तुरंत उठ खड़े हुए। उन्होंने बिना देर किए उस अजनबी को सहारा देकर अपने आँगन में बैठाया और पानी पिलाया। उसके चेहरे पर राहत की एक झलक आई।

वेंकट ने कोमल स्वर में पूछा-

भैया, कहाँ से आ रहे हो? तुम्हारी यह हालत कैसे हुई?

अजनबी ने कांपती आवाज़ में उत्तर दिया

स्वामी! मैं कई दिनों से भटक रहा हूँ। कोई काम नहीं मिला। कई दिन से भूखा हूँ। अब तो जान भी निकलती सी लग रही है।

वेंकट ने मुस्कराकर कहा

तुम सौभाग्य से मेरे दरवाज़े आए हो। यह जगह तुम्हारी शरण है। चलो, पहले पेट पूजा करते हैं। फिर बाकी बातें होंगी।

उन्होंने सेवक से कहा-

जल्दी गरम-गरम चावल, दाल, घी, सब्जी, पापड़ और गुड़ परोसो।

अजनबी को पत्तल में भोजन दिया गया। जब उसने पहला निवाला मुँह में डाला, उसकी आँखें भर आईं। वह बोला-

स्वामी! आपने तो मुझे नया जीवन दे दिया। मैं इस उपकार को कभी नहीं भूलूँगा।

जब हम निस्वार्थ भाव से दूसरों की भलाई करते हैं तो हमारी सभी बुराइयाँ ठीक वैसे ही दूर हो जाती हैं, जैसे बहते हुए पानी में कचरा किनारे पर आ जाता है।

गाय का उपहार

भोजन के बाद वेंकट ने पूछा-

बेटा, अब बताओ, आगे क्या करना चाहते हो?

अजनबी ने सिर झुकाकर कहा-

स्वामी! मुझे तो कुछ समझ नहीं आता। मजदूरी करने की ताकत नहीं बची। कोई ऐसा साधन मिल जाए जिससे मैं ईमानदारी से अपना जीवन चला सकूँ।

वेंकट थोड़ी देर सोच में पड़ गए। फिर उन्होंने गाँव के अन्य प्रतिष्ठित लोगों को बुलाया और बोले - साथियों, यह भाई भूख, दुख और थकावट से टूटा हुआ है। अगर हम मिलकर इसे एक गाय दें, तो यह उसका दूध बेचकर जीवन यापन कर सकेगा।

गाँव वाले सहर्ष तैयार हो गए। मिलकर उन्होंने एक सुंदर, स्वस्थ गाय खरीदी और उस अजनबी को दी।

वेंकट ने कहा-

बेटा, यह तुम्हारे जीवन का आधार बनेगी। इसका ध्यान रखना। दूध बेचो, घी बनाओ, और धीरे-धीरे आगे बढ़ो।

अजनबी ने भाव-विह्वल होकर उनके चरणों में सिर रख दिया और बोला -

स्वामी! आप मेरे लिए भगवान हैं। यह जीवन उधार रहा।

लोभ का आरंभ

समय बीतता गया, अजनबी अब गाँव में रम गया। गाय की सेवा से उसका जीवन बदल गया। उसके घर में दूध, दही, घी की भरमार थी। वह बाजार में दूध बेचता और रोज़ कुछ न कुछ कमाई करता।

अब वह पहले से अच्छा जीवन जीने लगा था। उसके कपड़े अच्छे हो गए, बच्चों के लिए नए खिलौने आए और घर में चूल्हा रोज़ जलने लगा।

एक दिन उसने बैठकर सोचा - गाय का दूध तो अच्छा मुनाफा दे रहा है। लेकिन अगर मैं इस गाय को बेच दूँ और उससे कोई दुकान खोल लूँ, तो मैं अमीर बन सकता हूँ। यहीं से उसकी गिरावट की शुरुआत हुई।

गाय की बिक्री - लोभ ने उसकी बुद्धि पर पर्दा डाल दिया। उसने गाँव के एक व्यापारी को बुलाया और ऊँचे दाम में गाय बेच दी।

उसने कहा - अब मैं दूध बेचने वाला नहीं, व्यापारी बनूँगा!

उसने एक छोटी सी किराने की दुकान खोली। शुरुआत में व्यापार अच्छा चला। लेकिन उसे हिसाब-किताब, खरीद-बिक्री, उधार और मुनाफा-नुकसान की जानकारी नहीं थी। धीरे-धीरे ग्राहक कम हुए। उधार बढ़ा। घाटा होने लगा।

गिरावट और पछतावा - चंद महीनों में दुकान बंद हो गई। पैसे खत्म हो गए। अब उसके पास न गाय थी, न कोई साधन। घर में फिर से भूख के दिन लौट आए। बच्चे रोते, पत्नी चिंता में डूब जाती।

तब वह फिर से वेंकट के पास गया और रोते हुए बोला —

स्वामी! मैंने बहुत बड़ी गलती की। आपने जो जीवनदायिनी गाय दी थी, उसे मैंने लोभ में आकर बेच दिया। अब फिर वही भूख और गरीबी लौट आई है। कृपया फिर से मेरी मदद कीजिए। वेंकट ने गंभीर स्वर में कहा-

बेटा, मैं तुम्हें फिर से भोजन दे सकता हूँ, सहारा भी दे सकता हूँ, लेकिन यदि तुमने पहले की तरह मेहनत नहीं सीखी, तो फिर वही हाल होगा। मेहनत का कोई विकल्प नहीं है।

पतन की अंतिम सीमा - चोरी - लेकिन अब उस व्यक्ति का मन पूरी तरह लोभ और असंतोष से भर चुका था। उसने सोचा - वेंकट तो दोबारा कुछ देगा नहीं। अगर मैं किसी तरह से धन पा जाऊँ, तो फिर से शुरुआत कर सकता हूँ।

वह अब मेहनत की जगह शॉर्टकट की ओर बढ़ चला। उसने गाँव के दो कुख्यात चोरों से संपर्क किया और उनके साथ चोरी करने लगा।

एक रात वे लोग गाँव के मंदिर में चोरी करने घुसे, लेकिन शोर होने पर पकड़े गए।

गाँव वालों ने उन्हें बाँधकर राजा के सामने पेश किया।

न्याय का समय - राजा ने क्रोधित होकर पूछा - तू वही व्यक्ति है जिसे वेंकट ने गाय दी थी? और अब तू चोरी कर रहा है?

वह सिर झुकाकर बोला - महाराज! मेरे पास कुछ नहीं था। भूख ने मुझे विवश कर दिया।

राजा गरज पड़े - भूख सबको लगती है, लेकिन जो मेहनत करना छोड़ देता है, वही पाप करता है। जिस पर धर्मात्मा वेंकट ने भरोसा किया, वह इस योग्य नहीं। इसे सज़ा मिलनी चाहिए।

राजा ने आदेश दिया - इसे जेल में डाल दो। और गाँव में घोषणा कर दो 'जो मेहनत नहीं करेगा, वह भूखा मरेगा।'

जीवन का संदेश - अगले दिन वेंकट ने गाँव के सभी लोगों को बुलाया और भावुक स्वर में कहा-

Internal

प्रिय जनों! यह घटना हम सबके लिए सीख है। दान तभी सफल होता है जब उसका सदुपयोग हो। लोभ, आलस्य और शॉर्टकट से जीवन में कुछ नहीं मिलता।

उन्होंने आगे कहा- मैं तुम्हें गाय दे सकता हूँ, भोजन दे सकता हूँ, लेकिन अगर तुम खुद प्रयास नहीं करोगे, तो कोई भी सहायता स्थायी नहीं हो सकती। मेहनत ही जीवन का आधार है।

गाँव वालों ने एक स्वर में कहा-

स्वामी! हम आपके वचन का पालन करेंगे। हम परिश्रम को ही जीवन का धर्म मानेंगे।

अंतिम सीख - "दान तभी फलदायक होता है जब उसे संयम, कृतज्ञता और मेहनत से जोड़ा जाए।"

"जीवन में शॉर्टकट नहीं, श्रम ही सबसे बड़ा मार्ग है।"

"जो लोभ करता है, वह अंत में अपने ही हाथों अपना पतन करता है।"

यह कहानी न केवल हृदय को स्पर्श करती है, बल्कि हमें अपने जीवन के प्रति ईमानदार, परिश्रमी और संतुलित बनने की प्रेरणा भी देती है।

कविता

5 दिन



राजीव कुमार
ग्राहक सेवा सहयोगी
नीमवाला शाखा

वो जब भी मुंह फुलाती है, सब कुछ शांत रहता है,
अगले कुछ दिनों तक, हमारे बीच एकांत रहता है।
मैंने पुछा नाराज हो, तभी वो चिल्लाने लगी,
कलेश चाहते थे न तुम, ये बोलकर वो अपना सिर हिलाने लगी।

घर की हर एक खबर तुम्हें, मम्मी जी ही क्यों बताती हैं,
मुझे बातें करनी होती है तुमसे जब भी, तम्हें नींद क्यों आ जाती है।
मम्मी-पापा, बच्चे, सब्जी, राशन और सबसे अंत में मेरा नाम क्यों है,
सारा दिन लगी रहती हूँ बैल कि तरह, पता नहीं इस घर में इतना काम क्यों है।

पडोस की मीनाक्षी को देखा है, उसका पति झाड़ू-पोचा, रोटी-सब्जी और बच्चों को भी नहलाता है,
और मेरा पति मोटर बंद कर, एसी बंद कर, रविवार की छुट्टी में मेरा सारा दिमाग खा जाता है।
मुझे हमेशा पसंद था हसीन वादियों में घुमना, पर मुझे बस मन्दिरों में ही घुमाया गया,
खाना था पिज्जा-बर्गर बाहर जाके, पर वहां पर भी घर का खाना खिलाया गया।

Internal

मेरी माँ का फोन आये तभी, इन्हे कोई काम याद आता है,
बहु तो बेटी बन जाती है, पर क्या दामाद बेटा बन पाता है।
कभी कुछ भी कहो, कुछ भी मांगो, पैसे नहीं है बस यही आवाज आती है,
खर्चा भी कुछ नहीं करते, दिलाते भी कुछ नहीं, पता नहीं ये सैलरी कहाँ जाती है।

बस बहुत हुआ अत्याचार, अब और न सहन कर पाऊँगी,
निभा चुकी जितना निभाना था, अब मैं हथियार उठाऊँगी।
तुम जैसे मांगे मनवाते हो सरकार से, तो मैं भी हडताल पर जाऊँगी,
तुम्हें 5 डे बैंकिंग चाहिए, तो मैं भी 5 डे ही काम कर पाऊँगी।



कविता

उड़ता बादल



अनिल कुमार गुप्ता

ग्राहक सेवा सहयोगी
केनरा बैंक, गंगटोक शाखा

पंख हो न हो मद मस्त, मस्त मगन
उड़ना छोड़ा कब तुमने।
पर्वत रास्तो में हो न हो चट्टानों से
टकराना छोड़ा कब तुमने।।

सूरज की किरणों में तेज रोशनी हो न हो
जलना छोड़ा कब तुमने।
राहों में नदियाँ हो या साहिल
चलना छोड़ा कब तुमने।।

चाहे टिक जाओ या मिट जाओ, खुद को
काँटों भरे रास्तों पे
आजमाना छोड़ा कब तुमने।
चाहे कोई तुम्हे पुकारे न पुकारे
बरस जाना छोड़ा कब तुमने।।

चाहे लहरों में उफान हो न हो
चाहे आंधियों में रफ्तार हो न हो
बिजली बनकर गरजना छोड़ा कब तुमने।
चाहे स्नेह मिले या धिक्कार
सबको अपने मीठे बूँदों से भिगोना छोड़ा कब तुमने।।

चाहे पंख तुम्हारे बाजुओं में हो न हो
मस्त -मगन उड़ना छोड़ा कब तुमने
मद-मस्त उड़ना छोड़ा कब तुमने।।

कविता

कन्हैया



जतिन कुमार

प्रबंधक,
संसाधन विभाग प्रधान कार्यालय

राधा के मन भाए कन्हैया,
बंसी की धुन जो बजाए कन्हैया,
मोर पंख का मुकुट लगाए,
यमुना किनारे आए कन्हैया...

मनमोहक मुस्कान है प्यारी, लीला रचाए अजब मुरारी,
सम्प्लोहित है हर नर नारी, जिसने देखे बांके बिहारी...

पाप से हम को छुड़ाए कन्हैया,
धर्म के पथ पर लाए कन्हैया,
मोर पंख का मुकुट लगाए,
यमुना किनारे आए कन्हैया...

कोई बुलाए माधव तुमको, कोई कहता नंद किशोर,
नजरों में तुम बस जाओ तो, मांगे क्या कोई कुछ भी और...

गिरिधर वो कहलाए कन्हैया,
पर्वत लिए उठाए कन्हैया,
मोर पंख का मुकुट लगाए,
यमुना किनारे आए कन्हैया...

तीनों जगत के पालनकर्ता, तुम ही हो जन जन के भर्ता,
कान्हा जिसे बना ले अपना, बिगड़ा सब भी रहे संवरता...

बन कर जीवन रथ के सारथी,
सबको पार लगाए कन्हैया,
मोर पंख का मुकुट लगाए,
यमुना किनारे आए कन्हैया...

राधा के मन भाए कन्हैया,
बंसी की धुन जो बजाए कन्हैया,
मोर पंख का मुकुट लगाए,
यमुना किनारे आए कन्हैया...

आलेख

वित्तीय प्रौद्योगिकी (फिनटेक): चुनौतियाँ एवं अवसर



धीरज जुनेजा

अधिकारी
क्षेत्रीय कार्यालय, सुरत

भारत की अर्थव्यवस्था को गति प्रदान करने व उसके विकास को निरंतरता प्रदान करने में भारतीय बैंकिंग तंत्र का महत्वपूर्ण योगदान है। आज पारंपरिक बैंकिंग व्यवस्था ने नए जमाने के बदलते स्वरूप के साथ डिजिटल बैंकिंग को अपनाया है, ताकि बैंक अपना परिचालन जारी रख सके। बदलाव के इस दौर में हमें तीव्र गति से नए जमाने की डिजिटल बैंकिंग को अपनाना होगा, उसी के अनुरूप बदलना होगा, ताकि हम इतिहास का हिस्सा बनकर ना रह जाएं। फिनटेक क्षेत्र, वित्त और प्रौद्योगिकी का एक गतिशील मिश्रण, ने पिछले कुछ दशकों में वैश्विक वित्तीय परिदृश्य को महत्वपूर्ण रूप से बदल दिया है। नवीन उत्पादों और सेवाओं की पेशकश करके, फिनटेक कंपनियों ने पारंपरिक वित्तीय संस्थानों से जुड़ी चुनौतियों का समाधान किया है। अत्याधुनिक प्रौद्योगिकियों और उपयोगकर्ता-अनुकूल ऐप्स का लाभ उठाते हुए, इन कंपनियों ने डिजिटल अनुभवों को बढ़ाया है, बैंकिंग सेवाओं से वंचित लोगों तक वित्तीय सेवाओं का विस्तार किया है और अधिक दक्षता के लिए परिचालन को सुव्यवस्थित किया है। कोविड-19 महामारी ने फिनटेक के लिए एक महत्वपूर्ण क्षण को चिह्नित किया, जिसने इसे वित्तीय सेवा उद्योग की परिधि से केंद्र चरण तक पहुंचा दिया। डिजिटल वित्तीय सेवाओं की ओर महामारी-प्रेरित बदलाव ने फिनटेक की मुख्यधारा की स्वीकृति को जन्म दिया, विशेष रूप से भुगतान और लेनदेन बैंकिंग जैसे क्षेत्रों में। स्ट्राइप, स्क्वायर, पेयपल नियोजक बैंक और पेटीएम जैसे फिनटेक दिग्गज घरेलू नामों के रूप में उभरे हैं, जिन्होंने वित्तीय परिदृश्य को नया आकार दिया है।

फिनटेक (FinTech), 'फाइनेंशियल टेक्नोलॉजी' (Financial Technology) का संक्षिप्त रूप है। वित्तीय कार्यों में प्रौद्योगिकी के उपयोग को फिनटेक कहा जा सकता है। दूसरे शब्दों में यह पारंपरिक वित्तीय सेवाओं और विभिन्न कंपनियों तथा व्यापार में वित्तीय पहलुओं के प्रबंधन में आधुनिक तकनीक का कार्यान्वयन है। फिनटेक शब्द का प्रयोग उन नई तकनीकों के संदर्भ में किया जाता है, जिनके माध्यम से वित्तीय सेवाओं का प्रयोग, इसमें सुधार और स्वायत्तता लाने का प्रयास किया जाता है। डिजिटल पेमेंट, डिजिटल ऋण, बैंक टेक, इंश्योर टेक, रेगटेक (RegTech) क्रिप्टोकॉरेंसी (Cryptocurrency) आदि फिनटेक के कुछ प्रमुख घटक हैं। वर्तमान में फिनटेक के तहत कई अलग-

अलग क्षेत्र और उद्योग जैसे-शिक्षा, खुदरा बैंकिंग, निधि जुटाना और गैर-लाभकारी कार्य, निवेश प्रबंधन आदि भी शामिल किये जाते हैं। फिनटेक पारिस्थितिकी तंत्र बदलते बैंकिंग परिदृश्य में बुनियादी बदलाव लाने की असीम संभावनाएं रखता है। फिनटेक के सहारे उपभोक्ता प्रतिस्पर्धी मूल्यों पर विकल्पों के बृहत्तर वर्ग से चुनाव कर सकता है। इसके साथ ही परिचालन लागत में कमी होने से वित्तीय संस्थानों की कार्यक्षमता में भी गुणात्मक वृद्धि होती है।

भारत में सामान्य प्रकार की फिनटेक कंपनियाँ:

- **भुगतान:** ये डिजिटल भुगतान समाधान प्रदान करती हैं, जैसे- मोबाइल वॉलेट, ऑनलाइन भुगतान गेटवे और पीयर-टू-पीयर (P2P) भुगतान, उदाहरण- भारत पे
- **ऋण:** ये व्यक्तिगत ऋण, व्यवसाय ऋण और क्रेडिट कार्ड जैसे डिजिटल ऋण समाधान प्रदान करती हैं, उदाहरण- क्रेड
- **बीमा:** ये स्वास्थ्य बीमा, जीवन बीमा और कार बीमा जैसे डिजिटल बीमा समाधान प्रदान करती हैं, उदाहरण- डिजिट इंश्योरेंस
- **निवेश:** वे स्टॉकट्रेडिंग, म्यूचुअल फंड और क्रिप्टोकॉरेंसी ट्रेडिंग जैसे डिजिटल निवेश समाधान प्रदान करती हैं, उदाहरण- एंजेल वन

भारत में महत्व:

- **डिजिटल लेनदेन:** फिनटेक कंपनियों का डिजिटल भुगतान लेनदेन में 70 प्रतिशत हिस्सा है, जो वित्त वर्ष 2019 की तुलना में वित्त वर्ष 2022 के दौरान उनकी हिस्सेदारी में दोगुनी वृद्धि दर्शाता है।
- **अपनाने की दर:** आर्थिक सर्वेक्षण 2022-23 के अनुसार, भारतीय फिनटेक कंपनियों में विभिन्न उपयोगकर्ता आधारों पर अपनाने की दर 87% देखी गई, जबकि वैश्विक औसत दर 64% थी।

फिनटेक अपनाए जाने में शीर्ष देश

87%	भारत, चीन
82%	रूस, दक्षिण अफ्रीका
76%	कोलंबिया
75%	पेरू
73%	नीदरलैंड

अपनाए जाने का औसत: 64%

- **वित्तीय समावेशन:** 10 मिलियन से अधिक लोगों और छोटे व्यवसायों ने मोबाइल-आधारित सेवाओं और डिजिटल प्लेटफॉर्मों के माध्यम से बचत खातों, बीमा, निवेश विकल्पों और क्रेडिट सुविधाओं तक पहुंच प्राप्त की।

ऋण प्रक्रिया का लोकतंत्रीकरण: पीयर-टू-पीयर ऋण देने वाले प्लेटफॉर्म ऋण देने का लोकतंत्रीकरण कर रहे हैं, व्यक्तियों और छोटे व्यवसायों को पारंपरिक वित्तीय संस्थाओं की आवश्यकता के बिना धन तक पहुँच प्रदान कर रहे हैं।

सार्वजनिक निवेश में वृद्धि: निवेश मंच और रोबो-सलाहकार स्टॉक, म्यूचुअल फंड और अन्य वित्तीय उपकरणों में निवेश को और अधिक सुलभ बना रहे हैं।

फिनटेक के सामने चुनौतियाँ:

वित्तीय प्रौद्योगिकी या फिनटेक उद्योग में डिजिटल नवाचार और रुझान लोगों, वित्तीय संगठनों और बैंकों द्वारा अपने पैसे का प्रबंधन करने के तरीके में क्रांतिकारी बदलाव ला रहे हैं। पिछले पांच वर्षों में, आधुनिक प्रगति ने लोगों के अपने वित्त के साथ जुड़ने के तरीके में भारी बदलाव किया है। फिनटेक कंपनियाँ अपनी वृद्धि बढ़ाने और उद्योग में प्रतिष्ठा बनाने की राह पर हैं। वित्तीय प्रौद्योगिकी संगठनों के भीतर प्रक्रिया और सेवाओं में सुधार और स्वचालित कर रही है। कई प्रमुख फिनटेक कंपनियों को लंबे समय तक धन जुटाने के चक्र, लक्ष्य चूक जाने और बढ़ते घाटे जैसे विभिन्न मुद्दों का सामना करना पड़ता है। हालाँकि कई अन्य प्रमुख चुनौतियाँ हैं जिनका फिनटेक उद्योग हर दिन सामना करता है और कुछ चुनौतियाँ हैं जो अन्य व्यवसायों को फिनटेक प्रौद्योगिकियों को अपनाने से रोकती हैं। उनमें से कुछ का उल्लेख नीचे किया गया है:

डेटा सुरक्षा

डेटा सुरक्षा इंटरनेट की दुनिया में प्रमुख चिंताओं में से एक बन गई है - चाहे वह मोबाइल बैंकिंग हो, भुगतान ऐप हो, या सामान्य रूप से फिनटेक हो। जैसा कि हम जानते हैं, पारंपरिक बैंकिंग प्रणालियाँ अपने डेटा को सुरक्षित रखने के लिए सुरक्षा गार्ड, सीसीटीवी, वॉल्ट और भारी बुलेटपूफ दरवाजों के प्रति आश्वस्त हैं। लेकिन जब हम आभासी सुरक्षा के बारे में बात करते हैं, तो चीजें उतनी आसान नहीं होती जितनी हम सोचते हैं। कमजोरियाँ बहुत अधिक गोपनीय होती हैं और उपयोगकर्ताओं पर संभावित रूप से अधिक प्रभाव डालती हैं, क्योंकि न केवल उनका पैसा दांव पर है बल्कि उनका व्यक्तिगत डेटा भी दांव पर है। फिनटेक ऐप डेवलपमेंट कंपनी की मदद से एक उच्च स्तरीय सुरक्षा ऐप स्थापित कर सकते हैं।

सरकारी विनियमों का अनुपालन

वित्त सबसे अधिक विनियमित क्षेत्रों में से एक है। भले ही आप पारंपरिक फिनटेक सॉफ्टवेयर का लाभ उठाते हों, जो ब्लॉकचेन और अन्य महत्वपूर्ण प्रौद्योगिकियों का उपयोग नहीं करता है, तब भी सरकार की ओर से हस्तक्षेप हमेशा रहेगा। कोई एप्लिकेशन बनाने या सॉफ्टवेयर का उपयोग करने से पहले, कानूनी अनुपालन के लिए इसकी जांच करना सुनिश्चित करें। इसके अलावा, यदि आवश्यक हो, तो आप सभी बुनियादी विवरणों और नीति के बारे में मार्गदर्शन करने के लिए एक कानूनी सलाहकार को

नियुक्त कर सकते हैं। बाज़ार में प्रवेश करने से पहले, सुनिश्चित करें कि आपका कानूनी विभाग नवीनतम सरकारी नीतियों से अवगत है ताकि आप उनमें तुरंत संशोधन कर सकें।

बिग डेटा और एआई इंटीग्रेशन

82% अमेरिकी बैंकों और वैश्विक स्तर पर 79% बैंकों का मानना है कि एआई बैंकों के डेटा प्राप्त करने और ग्राहकों के साथ बातचीत करने के तरीके में क्रांतिकारी बदलाव लाएगा। जैसा कि हम जानते हैं, बिग डेटा और एआई ने हर संगठन में अपना प्रभाव डाला है। बड़े डेटा का उपयोग करके, संगठन उपयोगकर्ताओं, सामाजिक स्थिति से लेकर वित्तीय व्यवहार, आदतों और इन-ऐप गतिविधि के बारे में व्यक्तिगत जानकारी एकत्र कर सकते हैं। यह डेटा बैंकों के लिए बहुत महत्वपूर्ण है, खासकर जब क्रेडिट रेटिंग और अन्य उच्च जोखिम वाली बैंकिंग सेवाओं की पेशकश की बात आती है। बड़े डेटा की मदद से, एआई धोखाधड़ी का पता लगाने, जोखिम विश्लेषण करने और लेनदेन को प्रभावी ढंग से प्रबंधित करने की पूरी प्रक्रिया को स्वचालित करता है। हालाँकि, फिनटेक संगठनों



को इन प्रौद्योगिकियों को लागू करने के लिए विभिन्न चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। उन्हें विशेषज्ञता और निरंतर रखरखाव की आवश्यकता होती है। इसे लागू करने के लिए न केवल तकनीकी समायोजन की आवश्यकता होगी बल्कि व्यवसाय को नया आकार देना होगा और ग्राहकों से अनुकूलन की आवश्यकता होगी। एआई और बड़े डेटा को संयोजित करने के लिए, आपको मशीन लर्निंग के माध्यम से एआई सिखाने की आवश्यकता होगी। इसके लिए आपको अपने सिस्टम को प्रशिक्षित करने के लिए बड़ी मात्रा में डेटा की आवश्यकता होगी। अधिकांश बैंकिंग ऐप बड़ी संख्या में डेटा सेट को संसाधित करने और लाने में असमर्थ हैं।

ब्लॉकचेन एकीकरण

आपको कई फिनटेक एप्लिकेशन मिलेंगे जो ब्लॉकचेन तकनीक के साथ एकीकृत हैं। कुछ कंपनियाँ ब्लॉकचेन को एक व्यवहार्य समाधान नहीं मानती हैं, जबकि अन्य इसे बेहतर डेटा विनियम के लिए एक समाधान मानते हैं। ब्लॉकचेन लागू करके फिनटेक उद्योग को अधिक भरोसेमंद बना

सकते हैं। चूँकि यह लेन-देन के सभी चरणों का विश्लेषण और ट्रैक करने और इसमें किसी भी बदलाव को रोकने की अनुमति देता है ताकि आप हमेशा इस पर नज़र रख सकें। हालाँकि, कई वित्तीय संगठनों के लिए ब्लॉकचेन को एकीकृत करना काफी चुनौतीपूर्ण कार्य है। अब तक, बैंक और अन्य वित्तीय संस्थान ब्लॉकचेन प्रवृत्ति को समझने में धीमे रहे हैं। दूसरी ओर, फिनटेक स्टार्टअप द्वारा फिनटेक सेक्टर को बाधित करने की कोशिश करने की अधिक संभावना है। हालाँकि, उन्हें पारंपरिक बैंकों और सरकारों पर विचार करना चाहिए, क्योंकि ये संस्थान अभी भी नई तकनीकों के प्रति संदिग्ध हैं।

ग्राहकों तक पहुंचने के लिए प्रभावी विपणन रणनीति

आम तौर पर, फिनटेक संगठन अपने आला, लक्षित दर्शकों और रणनीतियों को समझने में विफल रहते हैं। हाल के दिनों में, जहां अधिकांश लोग अभी भी पारंपरिक बैंकिंग सेवाओं का उपयोग करते हैं, फिनटेक कंपनियों को इस चुनौती से पार पाने में कठिनाई हो रही है। अपने व्यवसाय और रणनीतियों को बढ़ाने के लिए, यह सुनिश्चित करना होगा कि वह अपने प्रतिस्पर्धियों से काफी बेहतर हैं। और इसके लिए, या तो उनको अपने ग्राहकों को निर्बाध सेवाएं प्रदान करने के लिए बहुत सारा पैसा, प्रयास और मानव संसाधनों का निवेश करना होगा या पारंपरिक बैंकों के साथ चलना होगा। इसके अलावा, एक मजबूत और प्रभावी मार्केटिंग रणनीति बनानी होगी जिसमें विज्ञापन, सहयोग आदि शामिल हों।

फिनटेक कंपनियों के लिए अवसर

भारत दुनिया में सबसे तेजी से बढ़ने वाला फिनटेक बाजार है। देश में इंटरनेट सेवाओं के विस्तार के बाद गति पकड़ने के साथ फिनटेक उद्योग ने पिछले एक दशक में भारी वृद्धि दर्ज की है। यहां डिजिटलीकरण को लेकर सरकार जिस तरह जिस तेजी से कदम उठा रही है, उसका सकारात्मक असर फिनटेक यानी वित्तीय प्रौद्योगिकी क्षेत्र पर भी देखने को मिलेगा। एक अनुमान के मुताबिक, 2025 तक इसका आकार मूल्य के हिसाब से 3 गुना बढ़कर 6.20 लाख करोड़ रुपये हो जाएगा। स्पष्ट है कि



सरकार के विभिन्न प्रयासों से फिनटेक क्षेत्र यहां तेजी से बढ़ रहा है। दुनिया के उभरते बाजारों में भारतीय, वित्तीय प्रौद्योगिकी (फिनटेक) को अपनाने में सबसे आगे है। बता दें कि मार्च 2020 तक देश में वित्तीय प्रौद्योगिकी की स्वीकार्यता की दर 87 प्रतिशत थी, जबकि इसका वैश्विक औसत मात्र 64 प्रतिशत था। स्पष्ट है कि भारत में फिनटेक बाजार का भविष्य उज्ज्वल है। फिनटेक उपयोगकर्ताओं को अधिक सुविधा, पारदर्शिता और पहुंच प्रदान करने के लिए मौजूदा सेवाओं की पुनर्कल्पना उन्हें डिजिटल बनाने से भी आगे निकल जाता है। वित्तीय तकनीकी में अपने बढ़ते कदम के साथ आज विश्व में दूसरे स्थान पर है। इतना ही नहीं भारत, चीन को पछाड़ते हुए एशिया में फिनटेक के सबसे बड़े बाजार के रूप में उभरा है। वर्तमान समय में फिनटेक अर्थव्यवस्था के सबसे अधिक संपन्न क्षेत्र व्यापार वृद्धि और रोजगार सृजन दोनों मामलों में हम तेजी से आगे बढ़ रहे हैं।

डिजिटल भुगतान सेवाएँ

वित्त सहित हर क्षेत्र में हुई आम क्रांतियों में से एक डिजिटलीकरण है। अभी बड़े पैमाने पर तकनीकी और बुनियादी परिवर्तन हो रहे हैं, और वे तेजी से नए सामान्य होते जा रहे हैं। केवल-डिजिटल बैंकों के उदय से दक्षता और सुविधा में सुधार हुआ है। कोई भी व्यक्तिगत रूप से बैंक नहीं जाना चाहता, बड़ी लाइनों में इंतजार नहीं करना चाहता, और बहुत सारे कागजी काम नहीं करना चाहता। आप किसी भी समय और किसी भी स्थान से डिजिटल-केवल बैंकों में खाता खोल सकते हैं या धन हस्तांतरित कर सकते हैं। यह डिजिटलीकरण का लाभ है। खाता शेष, खाता लेनदेन इतिहास, बिल भुगतान और वास्तविक समय विश्लेषण का त्वरित अवलोकन डिजिटल-केवल बैंकों के कुछ शानदार लाभ हैं।

बिग डेटा और एनालिटिक्स

वित्तीय व्यवसाय में, डिजिटलीकरण ने बाजार में प्रतिस्पर्धा करने वाले कई वित्तीय संस्थानों पर आक्रमण और क्रांति ला दी है। पिछले दशक में, डेटा और एनालिटिक्स तेजी से आगे बढ़ रहा है, और परिणामस्वरूप, वे व्यवसायों के लिए तेजी से महत्वपूर्ण हो गए हैं। अधिक अनुकूलित और लक्षित उपयोगकर्ता अनुभव बनाने के लिए, बड़े डेटा और एनालिटिक्स को बड़े पैमाने पर नियोजित किया जा रहा है। कंपनियां प्रतिस्पर्धी होने के लिए डेटा और एनालिटिक्स का उपयोग करती हैं क्योंकि वे उन्हें संचालन में सुधार करने, आय को अधिकतम करने, ग्राहक की इच्छाओं का पूर्वानुमान लगाने और अनुकूलित उत्पाद ऑफ़र प्रदान करने और मांग का पूर्वानुमान लगाने में मदद करते हैं। व्यवसायों को इसे एक शब्द के रूप में लेना चाहिए कि यदि बड़ा डेटा है, तो विश्लेषण भी है। उनका एक अटूट बंधन है, कंपनियों को योजनाबद्ध और संपूर्ण तरीके से इन विकासों को अपनाना होगा क्योंकि वित्त क्षेत्र तेजी से डेटा-संचालित अनुकूलन की ओर आगे बढ़ रहा है। एकत्रित ग्राहक डेटा से व्यावसायिक परिणाम प्राप्त करना काफी व्यावहारिक होगा।

ब्लॉकचेन प्रौद्योगिकी

ब्लॉकचेन अपने तेजी से विस्तार और स्वीकृति के कारण डिजिटल भुगतान, स्टॉक ट्रेडिंग, स्मार्ट कॉन्ट्रैक्ट और पहचान प्रबंधन सहित वित्तीय संस्थानों के परिचालन बुनियादी ढांचे का एक मूलभूत पहलू बन रहा है। ब्लॉकचेन की वैश्विक पहुंच, गति और सुरक्षा वित्तीय संस्थानों को इसका अधिक तेजी से उपयोग करने के लिए प्रोत्साहित कर रही है। अनुबंधों और आपूर्ति श्रृंखला में, फिनटेक कंपनियों को विश्वास स्थापित करना होगा और खुलापन प्रदर्शित करना होगा। वे ब्लॉकचेन का उपयोग करके संपूर्ण आपूर्ति श्रृंखला में दृश्यता प्राप्त कर सकते हैं। यह गुणवत्ता आश्वासन और प्रदर्शन बेचमार्किंग को भी संभालता है। वित्तीय सेवाओं को तुरंत ब्लॉकचेन को अपने सिस्टम में एकीकृत करना चाहिए और फिनटेक के विस्तार के अवसरों की तलाश करनी चाहिए।

वैयक्तिकरण

बैंकिंग और वैयक्तिकरण एक सिक्के के दो पहलू हैं। बैंकिंग में निजीकरण हमेशा व्यवसायों के पक्ष में काम करता है। वित्तीय सेवा व्यवसाय में, वैयक्तिकरण का तात्पर्य उपभोक्ता को व्यक्तिगत अनुभवों और पिछले डेटा के आधार पर एक मूल्यवान सेवा या उत्पाद प्रदान करना है। महामारी ने वित्तीय संस्थानों को अच्छी सुविधाओं के बजाय जरूरी चीजों पर ध्यान केंद्रित करने के लिए मजबूर कर दिया है। एक बेहतर रिश्ता विश्वास को भी बढ़ावा देता है। डिजिटल परिवर्तन का कार्यान्वयन ज्यादातर ग्राहकों की खुशी बढ़ाने और बिक्री बढ़ाने से प्रेरित है। वित्तीय संस्थान आजकल न केवल एक-दूसरे के खिलाफ बल्कि प्रौद्योगिकी दिग्गजों के खिलाफ भी प्रतिस्पर्धा कर रहे हैं। बदलते परिवेश के साथ बने रहने के लिए, वित्तीय सेवा उद्योग को व्यक्तिगत स्तर पर अपने उपभोक्ताओं की बेहतर समझ के लिए अपनी अभियान माप रणनीति पर पुनर्विचार करना चाहिए।

रोबोटिक प्रक्रिया स्वचालन

क्या आप किसी ऐसी बैंकिंग प्रक्रिया की कल्पना कर सकते हैं जो एक ही समय में तीव्र और प्रभावी हो? खैर, तो फिर आपको यह मिल गया है। रोबोटिक प्रोसेस ऑटोमेशन (आरपीए) ने वित्तीय लेनदेन के प्रबंधन के सबसे कुशल तरीकों में से एक होने का रिकॉर्ड बनाया है। आरपीए का उदय निस्संदेह इस तथ्य से जुड़ा हो सकता है कि वे उचित लागत पर उच्च गुणवत्ता वाले उपयोगकर्ता अनुभव और संज्ञानात्मक धन-प्रबंधन सलाह प्रदान करते हैं। रोबो-सलाहकारों की आवश्यकता बढ़ती जा रही है। लोग वर्तमान स्थिति का लाभ उठाना चाहते हैं और उत्सुकता से परिष्कृत निवेश विकल्पों और गहन बाजार विश्लेषण की आशा कर रहे हैं। इस असामान्य अवसर का लाभ उठाने के लिए, व्यवसायों को रोबो सलाहकार सेवाओं के साथ नई सुविधाएं प्रदान करने के लिए खुद को तैयार करना होगा।

आगे की राह: यद्यपि बैंकिंग सेवाओं की लाभप्रदता में फिनटेक का बहुत बड़ा योगदान है तथापि गूगल पे, पेटीएम, अमेज़ॉन, फ्रीचार्ज जैसी

कंपनियों ने बैंकों की लाभप्रदता को प्रभावित किया है। भविष्य में ये कंपनियां एक मंच पर एकीकृत वित्तीय सुविधाएं उपलब्ध कराने के ज़रिए बैंकों के अस्तित्व के लिए चुनौती खड़ी कर सकती हैं। बैंकों को इस पर पैनी नज़र रखनी होगी और अगर यदि ये कंपनियां बैंकिंग हिस्सेदारी में सेंध लगाती हैं तो बैंकों को अलग रणनीति के साथ काम करना होगा। आज विश्व के भुगतान बाज़ार में अधिकांश कंपनियां गैर-बैंकिंग क्षेत्र से ही हैं। इन सबके बावजूद फिनटेक की क्रांति जहाँ अवसरों का एक नया विश्व खोलती है, वहीं विनियामकों व पर्यवेक्षकों के लिए जोखिम और चुनौतियां भी पेश करती हैं। इसका उदाहरण पेटीएम से लिया जा सकता है। **फिनटेक कंपनी पेटीएम इस समय काफी दिक्कतों से जूझ रही है। केंद्रीय बैंक आर.बी.आई ने इसके पेमेंट्स बैंक कारोबार पर नए डिपॉजिट्स लेने और क्रेडिट के लेन-देन पर रोक लगा दिया है।** आवश्यकता है कि इस विकास क्रम में इन जोखिमों को जल्द चिन्हित किया जाए और उनसे संबंधित विनियामक व पर्यवेक्षी चुनौतियों के शमन में आवश्यक कदम उठाए जाएं। फिनटेक में भारतीय बैंकिंग के भविष्य को बदलने की अपार संभावनाएं हैं। यह भारत में वित्तीय सेवाएं और वित्तीय समावेशन में गुणात्मक सुधार के साथ न्यूनतम लागत में उच्च कोटि की सेवाएं प्रदान करने में सक्षम है। भारत अपने नवोन्मेषी प्रयासों एवं प्रभावशाली तकनीक के समन्वयन द्वारा वैश्विक स्तर पर फिनटेक कंपनियों को अवसर प्रदान कर रहा है। इन अवसरों को देखते हुए यह भी सत्य है कि फिनटेक कारोबार के लिए भारत विश्व का सबसे बेहतर देश है।

राजभाषा अधिनियम 1963 की धारा (3) 3 के अंतर्गत अनिवार्य रूप से द्विभाषी जारी किए जाने वाले कागजात

1. सामान्य आदेश / General Orders
2. संकल्प / Resolution
3. परिपत्र / Circulars
4. नियम / Rules
5. प्रशासनिक या अन्य प्रतिवेदन
Administrative or other reports
6. प्रेस विज्ञप्तियां / Press Release/Communiques
7. संविदाएं / Contracts
8. करार / Agreements
9. अनुज्ञप्तियां / Licences
10. निविदा प्रारूप / Tender Forms
11. अनुज्ञा पत्र / Permits
12. निविदा सूचनाएं / Tender Notices
13. अधिसूचनाएं / Notifications
14. संसद के समक्ष रखे जाने वाले प्रतिवेदन तथा कागज़ पत्र
Reports and documents to be laid before the Parliament

कहानी

सात भारतीय महिलाओं की एक अनोखी सफलता की कहानी



श्वेता श्रीवास्तव
 प्रबंधक
 जीटीपीसी, मणिपाल

हमें अक्सर महिलाओं की बहुत सारी प्रेरणादायक कहानियों के बारे में सुनने को मिला है। लेकिन आज मैं आपको एक ऐसी महिला समूह की कहानी बता रही हूँ, जिससे मेरा जीवन बहुत प्रभावित हुआ। इन महिलाओं के जीवन का संघर्ष और समर्पण दुनिया के लिए एक बहुत बड़ा मील का पत्थर है। महज ₹80 रुपये निवेश के साथ भारतीय महिलाओं के समूह ने छोटे पैमाने पर अपने घर से ही एक लघु उद्योग शुरू किया था, जो आज करीब 1,600 करोड़ रुपये से अधिक का हो गया है।

मैं बता रही हूँ **श्री महिला गृह उद्योग लिज्जत पापड़** के बारे में, जिसे आज पूरे भारत में "लिज्जत पापड़" के नाम से जानते हैं। ये एक ऐसी भारतीय महिला श्रमिक सहकारी संस्था है, जिसे महिलाओं द्वारा संचालित किया जा रहा है। संगठन का मुख्य उद्देश्य महिलाओं को रोजगार के अवसर प्रदान करके उन्हें सशक्त बनाना है। यह संस्था पापड़ के साथ-साथ विभिन्न फास्ट-मूविंग उपभोक्ता वस्तु और खाने की चीजें बनाती है। लिज्जत पापड़ का सुझाव मुंबई में रहने वाली 7 मूल गुजराती महिलाओं का था। यह महिला गिरगांव के लोहाना निवास में रहती थी। इन महिलाओं का आत्म संकल्प था कि वो कुछ ऐसा करना चाहती थी जो उनके रुचि और कला का प्रतीक हो और जो कौशल उसे आत्मनिर्भर बना सके - जैसे की कुकिंग।

यह क्रांतिकारी महिलाएँ हैं - जसवन्तीबेन जमनादास पोपट, पार्वतीबेन रामदास थोदानी, उजामबेन नारानदास कुंडलिया, बानुबेन एन तन्ना, लगुबेन अमृतलाल गोकानी, जयाबेन वी विठलानी और दिवालीबेन लुक्का। मुंबई के गिरगांव में रहने वाली गुजराती महिला जसवन्तीबेन ने पहली बार 1959 में अपनी 6 गुजराती सहेलियों के साथ मिलकर लिज्जत पापड़ की शुरुआत मात्र 80 रुपये की बीज पूंजी के साथ की थी। यह वह दौर था जब महिलाओं को बिजनेस या नौकरी के लिए ज्यादा आजादी नहीं मिलती थी, लेकिन जसवन्ती जमनादास ने हिम्मत जुटाकर लिज्जत पापड़ की नींव रखी थी। इन शक्तिशाली महिलाओं ने मिलकर तय किया कि वे पापड़ बनाने का काम शुरू करेंगी। इस कारोबार की शुरुआत करने का मकसद पैसा कमाना नहीं था, बल्कि ये सातों महिलाएँ इसके जरिए अपने परिवार के खर्च में अपना योगदान देना चाहती थी। लिज्जत की शुरुआत शहरी क्षेत्र में कुटीर उद्योग के रूप में हुई, लेकिन यह ग्रामीण क्षेत्रों में फैल

गया। उनकी यात्रा उनकी इमारत की छत पर शुरू हुई, जहाँ उन्होंने पापड़ बनाना शुरू किया। वित्तीय सहायता की माँग किए बिना, इन महिलाओं ने विपरीत परिस्थितियों में भी पूरी तरह से अपने दृढ़ संकल्प पर भरोसा करने का संकल्प लिया।

पहले दिन यानी 15 मार्च, 1959 उन लोगों ने पापड़ के कुल 5 पैकेट बनाए और उसे बाजार में बेचा तो कमाई महज 50 पैसे की हुई। सिर्फ तीन महीनों के भीतर, उनकी टीम 25 सदस्यों की हो गई, जो सभी पापड़ उत्पादन में लगे हुए थे। लाभ का निवेश बर्तन, अलमारियाँ, स्टोव और अन्य आवश्यक उपकरण खरीदने में किया गया। टूटे हुए पापड़ उनके पड़ोसियों में बाँटे गए, जो उनके समुदाय के प्रति उनकी अटूट प्रतिबद्धता का प्रतीक था। पहली कमाई ने सातों सहेलियों में उत्साह भर दिया। 1959 में लिज्जत पापड़ ने ₹6,000 की कमाई की। उन्होंने इन पैसों का इस्तेमाल मार्केटिंग या विज्ञापन करने के बजाए पापड़ की गुणवत्ता को और सुधारने में किया। धीरे-धीरे काम बढ़ा, लोग जुड़ने लगे। जिसके बाद उन्होंने को-ऑपरेटिव सोसाइटी रजिस्टर करवा लिया। यही सोसाइटी लिज्जत पापड़ का पूरा संचालन करती है। 1962 में संस्था का नाम 'श्री महिला गृह उद्योग लिज्जत पापड़' रखा गया। इसे महिलाओं द्वारा सबसे उल्लेखनीय उद्यमशीलता पहलों में से एक माना जाता है जिसे भारत में महिला सशक्तिकरण के रूप में पहचाना जाता है।

1968 में, लिज्जत ने महाराष्ट्र के बाहर गुजरात के वालोद में अपनी पहली शाखा स्थापित की। अपने पापड़ों की सफलता से उत्साहित होकर, कंपनी ने खाखरा, मसाला पापड़, वड़ी, गेहूँ का आटा और बेकरी सामान जैसे उत्पादों का उत्पादन शुरू किया। 1970 के दशक में आटा मिलें भी शुरू की गईं। जबकि अगरबत्ती और कॉटेज लेदर को चुनौतियों का सामना करना पड़ा, उनके पापड़ों ने निरंतर गुणवत्ता बनाए रखी। देश भर में 60 से ज्यादा सेंटर हैं जहाँ पापड़ बनाया जाता है, लेकिन रोचक बात ये है कि हर जगह का स्वाद एक जैसा ही होता है। साल 2002 के दौरान लिज्जत पापड़ ने 300 अरब डॉलर का रेवेन्यू जेनरेट किया था। देश भर में 62 डिवीजन और सेंटर्स हैं। ब्रांड ने 2002 में सालाना टर्नओवर 10 करोड़ और 2018 में 800 करोड़ हासिल किया था। 2022 में इसका नेटवर्क 1,600 करोड़ रहा। पापड़ में मानकीकरण के कारण, पूरे भारत में 45,000 लिज्जत बहनों द्वारा समान स्वाद वाली 5.5 अरब पापड़ बनाए और बेचे जा चुके हैं।

दशकों तक भारत में महिलाओं को गृहिणी जैसी पारंपरिक भूमिकाओं तक ही सीमित रखा गया, जबकि व्यापार की दुनिया को मुख्य रूप से पुरुषों का क्षेत्र माना जाता था। इन दूरदर्शी महिलाओं की कड़ी मेहनत और दृढ़ संकल्प का परिणाम है, जो साधारण शुरुआत से उठीं, सपने देखने की हिम्मत की और महानता हासिल किया। यह लिज्जत पापड़ की एक अनोखी यात्रा है, जो आज भारत के 17 राज्यों में 82 शाखाएँ संचालित करती है। वे अपने उत्पादों को 25 से ज्यादा देशों में निर्यात करती हैं।

लिज्जत पापड़ के सफलता रूपी सुपर फास्ट गाड़ी में सवार 7 भारतीय महिला समूह की अविश्वसनीय यात्रा का हमारे जीवन में निम्नलिखित सकारात्मक प्रभाव पड़ता है:

महिलाओं को आत्मनिर्भर बनाना:

लिज्जत की वृद्धि सिर्फ एक व्यावसायिक सफलता की कहानी नहीं है, बल्कि महिला आत्मनिर्भरता का भी प्रमाण है। इस महिला श्रमिक सहकारी संस्था के संगठन ने अपनी सदस्य बहनों और उनके परिवारों को शिक्षा प्राप्त करने के लिए प्रोत्साहित करने के लिए कई पहल की, जिसमें कंप्यूटर साक्षरता भी शामिल है। उनके निरंतर प्रयासों के रूप में गिरगांव में साक्षरता पाठ्यक्रम शुरू किए गए। विभिन्न फास्ट-मूविंग उपभोक्ता वस्तुओं के पीछे उद्यमी शक्ति के रूप में जसवंतीबेन जी सामने आईं। उनके योगदान को भारत सरकार द्वारा 26 जनवरी, 2021 को व्यापार और उद्योग श्रेणी में भारत के चौथे सबसे बड़े नागरिक सम्मान पद्म श्री से सम्मानित किया गया।

महिला सशक्तिकरण की मिसाल स्थापित करना:

महिला सशक्तिकरण को हमेशा आगे रखने वाले इस ब्रांड की शुरुआत 7 महिलाओं के सकारात्मक विचारों के साथ हुई थी। जब इन महिलाओं ने अपनी पहली बोर्ड मीटिंग की, तो उन्होंने इस तथ्य को स्थापित किया कि उनके व्यवसाय का प्राथमिक लक्ष्य पैसा कमाना नहीं होगा, बल्कि देश के सबसे छोटे घरों की महिलाओं को सशक्त बनाना और उन्हें अपने परिवारों का पालन-पोषण करने के लिए आजीविका प्रदान करना होगा। पापड़ की एक समान गुणवत्ता का श्रेय भी पूरी तरह इन महिलाओं को ही जाता है। आज इस ब्रांड के साथ काम करते हुए पापड़ निर्माण करने वाली महिलाएं हर महीने औसतन 12,000 कमा रही हैं। इसलिए महिलाओं को काम पर रखने के बजाय, उन्होंने व्यवसाय में शामिल होने वाली हर एक महिला को स्वामित्व देना शुरू कर दिया और उन्हें कर्मचारी के बजाय लिज्जत बहनों कहा।

आर्थिक संकट में भी कर्मचारियों का विशेष वित्तीय पोषण:

हर जगह की तरह ही कोरोना वायरस महामारी और लॉकडाउन जैसे वैश्विक वित्तीय संकट का सीधा प्रभाव इस कंपनी की सेल पर भी पड़ा, लेकिन इसके बावजूद कंपनी ने किसी भी कर्मचारी की तनखाह कम नहीं की और ना ही किसी कर्मचारी को नौकरी से निकाला। इसी के साथ इस पापड़ के 100 ग्राम के पैकेट की कीमत महज 31 रुपये है जिसे कोरोना काल के कठिन दौर में भी नहीं बदला गया। यहाँ सबसे चौंकाने वाला तथ्य है। अपने 62 वर्षों के अस्तित्व में, एक बार भी अपने मूल मूल्यों से विचलित नहीं हुआ है।

निष्कर्ष:

'शादी, उत्सव या हो त्योहार लिज्जत पापड़ हो हर बार... कर्म कुर्रम-कुर्रम कर्म...।' बचपन में हर किसी ने ये जिंगल जरूर सुना होगा। उस वक्त यह एड बच्चे-बड़े सभी की जुबान पर रहता था। विज्ञापन के साथ-साथ पापड़

का स्वाद भी लोगों को खूब भाया। उस दौर में पापड़ मतलब लिज्जत बन चुका था। आज भी अगर आप पापड़ लेने दुकान जाते हैं तो आपके मुंह से सबसे पहला नाम लिज्जत का ही निकलता है। पापड़ एक ऐसा खाद्य पदार्थ है, जो भारतीय भोजन के साथ परोसा जाने वाला एक कुरकुरा और लोकप्रिय नाश्ता का अभिन्न अंग है। लिज्जत गुजराती शब्द है, जिसका अर्थ स्वादिष्ट होता है। भारत की प्रभावशाली और शक्तिशाली महिलाओं के समूह ने साल 1959 में पापड़ बनाना शुरू किया और 1962 में अपने पापड़ का नामकरण किया और यह नाम था 'लिज्जत पापड़'।

जिस दिन लिज्जत का पहला पापड़ बेला गया था, उस दिन शायद किसी ने ये सोचा भी नहीं होगा कि एक दिन यह एक बड़ा उद्योग बनेगा और हजारों महिलाओं के रोजी-रोटी का सहारा भी बनेगा। लिज्जत पापड़ की बिक्री भारत के साथ ही सिंगापुर से लेकर अमेरिका तक कई देशों में की जा रही है। एक ओर जहां भारत में कार्य स्थलों में महिलाओं की भागीदारी पुरुषों की तुलना में हमेशा कम रही है ऐसे में लिज्जत पापड़ की सालों से चली आ रही पहल सराहनीय है, जहां बिना किसी शर्त के महिलाओं को रोजगार के मौके मुहैया कराये जा रहे हैं। यह भारत में महिला सशक्तिकरण को बढ़ावा देने के लिए समर्पित महिला-नेतृत्व वाली उद्यमशीलता का एक शानदार उदाहरण है। लिज्जत पापड़ और इसकी स्थापना करने वाली सातों प्रभावशाली महिलाओं की संघर्ष से लेकर सफलता की कहानी हमारे जीवन के लिए बहुत प्रेरणादायक, आदर्श पूर्ण और पथ प्रदर्शक है। हमने जिन प्रभावशाली नेतृत्व वाली महिलाओं के बारे में बताया, उन्होंने घर से शुरू हुए पापड़ के छोटे से कारोबार को अपनी काबिलीयत से सफलता के शिखर पर पहुंचा दिया। गांव की पृष्ठभूमि से आई और कम पढ़ी-लिखी होने के बावजूद अपनी मेहनत से इन्होंने वह कर दिखाया जिसे करना आसान नहीं था। कोई माने या ना माने लेकिन भारतीय महिलाओं के लिये ये काफी सम्मान की बात है और ये हौसला भी देती है कि अगर आप अपने हुनर को तलाश लें तो कामयाबी पा सकती हैं।



कविता

भाषाओं की फुलवारी है.....



रीनु मीना

प्रबंधक (राजभाषा)
क्षेत्रीय कार्यालय, बिलासपुर

भाषाओं की फुलवारी है देश हमारा ।
सभी देशों से मनोहारी है, देश हमारा ॥

अनेकता में एकता बसी, है सबसे न्यारा ।
बोली - बोली में मिठास बसी, हर लहजा है प्यारा ॥

समृद्धि और संस्कृति का प्रतीक है देश हमारा ।
भाषाओं की फुलवारी है, देश हमारा — देश हमारा ॥

मराठी, तमिल, तेलुगु, जाने देश हमारा ।
संस्कृत से वेदों की गूंज, सिंधी में है रस भरा ॥

हिंदी, उर्दू, बंगला बोले, बोले पंजाबी देश हमारा ।
भाषाओं की फुलवारी है, देश हमारा — देश हमारा ॥

गुजराती की मिठास महके, कन्नड़ की सुरधार बहे ।
ओड़िया और मलयालम संग, संस्कृति की ज्योत जगे ॥

कोकणी, असमिया संग होता रहे नित श्रृंगार प्यारा ।
भाषाओं की फुलवारी है, देश हमारा — देश हमारा ॥

हर भाषा का मान करें हम, हर बोली का गान करें ।
मिलजुल कर हम रहें सदा, ऐसा हिंदुस्तान देश हमारा ॥

अभिव्यक्ति का माध्यम सुलभ और आसान बनाया है ।
देश की भाषाओं ने ही देश में एकता का जाल फैलाया है ॥

जहाँ भाषाओं- बोलियों की नित बहे रसधार धारा ।
ऐसा भाषाओं की फुलवारी वाला है, देश हमारा — देश हमारा ॥

संविधान की आठवीं अनुसूची में शामिल 22 भाषाएं

1. असमिया
2. बांग्ला
3. गुजराती
4. हिन्दी
5. कन्नड़
6. कश्मीरी
7. कोकणी
8. मलयालम
9. मणिपुरी
10. मराठी
11. नेपाली
12. उड़िया
13. पंजाबी
14. संस्कृत
15. सिन्धी
16. तमिल
17. तेलुगू
18. उर्दू
19. बोडो
20. मैथिली
21. सन्थाली
22. डोगरी

यात्रा वृत्तांत

पहली यात्रा : एक नवयुवक की आत्मयात्रा



आदित्य पाल

वरि. प्रबंधक,

निरीक्षण विभाग, आगरा यूनिट

स्थान: कानपुर से पालमपुर - एक आत्म-प्रेरक संस्मरण

बात उन दिनों की है जब जीवन की किताब में अनुभवों के पृष्ठ अभी कोरे थे, जब मन में सपनों का समंदर लहराता था और आंखों में भविष्य की चमक तैरती थी। यह कहानी है मेरी पहली नौकरी के साक्षात्कार की यात्रा की — एक ऐसी यात्रा जो सिर्फ भौगोलिक नहीं, बल्कि मानसिक, भावनात्मक और आत्मिक भी थी। एक यात्रा जो एक साधारण नवयुवक को भीतर से पूरी तरह बदल देने वाली साबित हुई।

सपनों की नींव

मैं उत्तर प्रदेश के कानपुर शहर में एक मध्यमवर्गीय परिवार में पला-बढ़ा। सीमित साधन, पर अपार संस्कार। पिता जी सीआरपीएफ से सेवानिवृत्त होकर अब एक निजी संस्था में कार्यरत थे। माँ एक आदर्श गृहिणी, जिनका दिन पूरे परिवार की परिक्रमा करते बीतता था। हमारे घर में पैसे की तंगी जरूर थी, पर आत्मसम्मान, सादगी और संस्कारों का भंडार किसी अमीर से कम नहीं था। मेरे लिए पढ़ाई ही वह माध्यम था जिससे मैं इस आर्थिक सीमितता

से ऊपर उठ सकता था। कॉलेज के अंतिम वर्ष में था, जब एक दिन एक अधिसूचना आई — हिमाचल प्रदेश के पालमपुर में स्थित एक सरकारी संस्था में तकनीकी पद के लिए साक्षात्कार। आवेदन कर दिया और कुछ सप्ताह बाद, एक चिट्ठी आई - आपका चयन साक्षात्कार हेतु किया गया है।

पहला निर्णय - जाना या न जाना?

पत्र पढ़ते ही मन में एक अजीब सी हलचल हुई — खुशी, डर, उत्साह और घबराहट का मिला-जुला भाव। मन ही मन सोचा — "क्या मैं तैयार हूँ?" यह सिर्फ एक नौकरी की उम्मीद नहीं थी, यह मेरी पहली असली परीक्षा

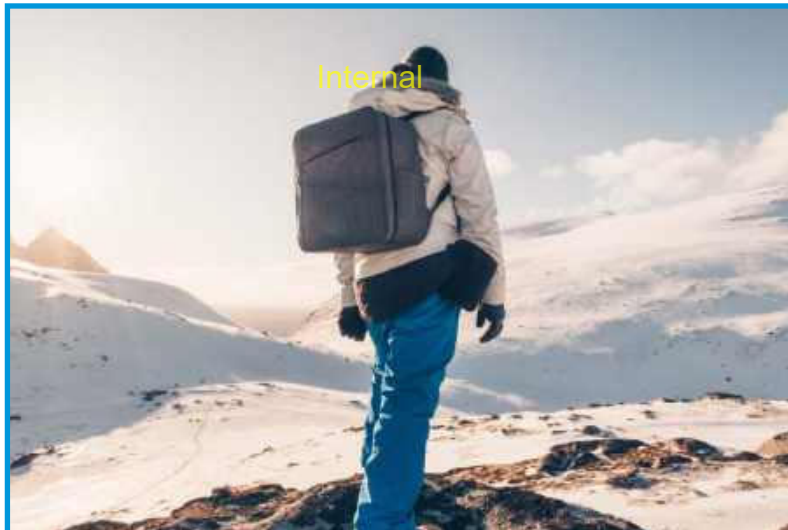
थी। पर घर की स्थिति जानता था — माँ ने चुपचाप अपनी चूड़ियों में से एक जोड़ी निकालकर रख दी। पिता जी ने कुछ पुराने नोट एक लिफाफे में डाल दिए — "बहुत ज्यादा नहीं है बेटा, पर कोशिश करना कि काम चल जाए।"

यात्रा की शुरुआत

सर्दियों का मौसम था। सुबह-सुबह धुंध के बीच स्टेशन पहुँचा। ट्रेन चल पड़ी। दिल में अजीब सी हलचल थी। कानपुर की पटरी छूटी और एक नया अध्याय शुरू हुआ। ट्रेन की खिड़की से बाहर देखता रहा — खेत, पेड़, गाँव, कस्बे — सब धीरे-धीरे पीछे छूटते जा रहे थे, जैसे मेरा पुराना डर और संकोच भी पीछे छूट रहा हो। ट्रेन में न स्मार्टफोन था, न सोशल मीडिया की भागदौड़। बस एक लघुकथाओं की किताब थी, और सामने बैठे कुछ यात्री, जिनसे थोड़ी-बहुत बातचीत भी हुई। एक बुजुर्ग बोले, बेटा, सफर में लोग मिलेंगे - कोई मदद करेगा, कोई मुस्कराएगा, और कोई सबक देगा। सीखते चलो।

पठानकोट: एक पड़ाव, कई सवाल

पठानकोट पहुँचना एक राहत जैसा लगा, पर असली चुनौती अब शुरू होनी थी। स्टेशन से बाहर निकला तो हवा में पहाड़ों की ठंडक और



अजनबीपन घुला हुआ था। पहली बार किसी पहाड़ी शहर में था। भाषा अलग, लोग अलग, चाल-ढाल अलग। बस अड्डे पर पहुँचा, जहाँ पालमपुर के लिए एक लोकल बस तैयार खड़ी थी। बस के अंदर माहौल एकदम अलग — कुछ लोग ऊँची आवाज में बात कर रहे थे, कुछ खिड़की से बाहर देखते हुए पहाड़ों में खोए थे। एक सीट मिली, खिड़की वाली। बस चल

पड़ी और मेरा पहला पहाड़ी सफर शुरू हुआ।

पहाड़ी रास्ते: रोमांच और डर

जैसे-जैसे बस ऊँचाई की ओर चढ़ती गई, दिल की धड़कनें भी बढ़ती गईं। एक ओर गहरी खाई, दूसरी ओर ऊँचे पहाड़। मोड़ पर बस जब झुकती, तो लगता कि ज़िंदगी और मौत के बीच सिर्फ एक चक्के की दूरी है। फिर भी, प्रकृति की खूबसूरती अद्भुत थी — चीड़ के वृक्ष, बर्फ की चादर ओढ़े पहाड़, और बादलों की ओट से झांकता सूरज। पर मन के भीतर डर भी था — अगर कुछ गलत हो गया तो? अगर पहुँच ही न सका? क्या मैं बेवजह यह जोखिम ले रहा हूँ?

अंधेरी रात, अनजाना पड़ाव

रात के ग्यारह बज चुके थे, जब बस एक छोटे से स्टेशन पर रुकी। यह शायद पालमपुर से पहले कोई स्टॉप था। बस ड्राइवर बोला, आगे की सड़क बंद है, सुबह तक इंतजार करना होगा। यह सुनते ही दिल बैठ गया। मैं अकेला, एक अजनबी शहर में, अंधेरे में, बिना ठहरने की जगह। जब मैं गिने-चुने रुपये। भूख लगी थी, पर खाने का साहस नहीं था। आँखें नम होने लगीं।

एक देवदूत का आगमन

इसी बीच एक सज्जन, जो बस में मेरे पास ही बैठे थे, धीरे से मेरे पास आए। हल्की मुस्कान के साथ बोले, "बेटा, तुम इंटरव्यू के लिए आए हो क्या?" मैंने चौंककर देखा, पर उनकी आँखों में जो अपनापन था, उसने भरोसा दिलाया। मैं यहाँ क्षेत्रीय वन अधिकारी हूँ। तुम्हारी स्थिति समझ सकता हूँ।



अगर चाहो तो मेरे साथ चल सकते हो, मैं रुकने की व्यवस्था कर दूँगा। मन में कई सवाल उठे — "कहीं धोखा तो नहीं? क्या ये कोई चाल है?" पर माँ की आवाज़ कानों में गूँज रही थी — बेटा, डर से बड़ा विश्वास होता है। मैंने ईश्वर का नाम लिया और उनके साथ चल पड़ा।

अतिथि गृह की गर्माहट

वह मुझे एक सरकारी अतिथि गृह में ले गए। साधारण कमरा था, पर साफ-सुथरा और सुरक्षित। ठंड से काँपते हाथों को जब गर्म बिस्तर मिला, तो आँखें नम हो गईं। सुबह नौ बजे इंटरव्यू है न? चिंता मत करो। नौकर को कह दिया है, वह तुम्हें समय से जगा देगा, उन्होंने कहा। सुबह हुई तो एक उच्च-वर्गीय, स्नेहिल महिला - शायद उनकी पत्नी - एक ट्रे में चाय और नाश्ता लेकर आईं। वह दृश्य जैसे माँ की ममता का प्रतिबिम्ब था। उन्होंने मुझे आशीर्वाद दिया - बेटा, मेहनत करना। भगवान तुम्हारे साथ है।

इंटरव्यू और आत्मसाक्षात्कार

संस्था में पहुँचा। साक्षात्कार सामान्य रहा। पैनल ने सामान्य प्रश्न पूछे — तकनीकी ज्ञान, पारिवारिक पृष्ठभूमि, और भविष्य की योजनाएँ। मैंने अपने स्तर पर अच्छा प्रदर्शन किया। पर असली विजय साक्षात्कार से

पहले हो चुकी थी — डर को हराने की, अकेलेपन को स्वीकार करने की, और विश्वास बनाए रखने की।

वापसी: खाली हाथ नहीं, भरपूर मन से

जब मैं घर लौटा, तो मेरे हाथ में कोई नियुक्ति-पत्र नहीं था, पर मन में असीम शांति थी। आत्मविश्वास, साहस और ईश्वर में आस्था से भरी पूँजी थी। मैं जान गया था कि हर यात्रा मंजिल तक पहुँचने के लिए नहीं होती, कुछ यात्राएँ हमें खुद से मिलवाने के लिए होती हैं।

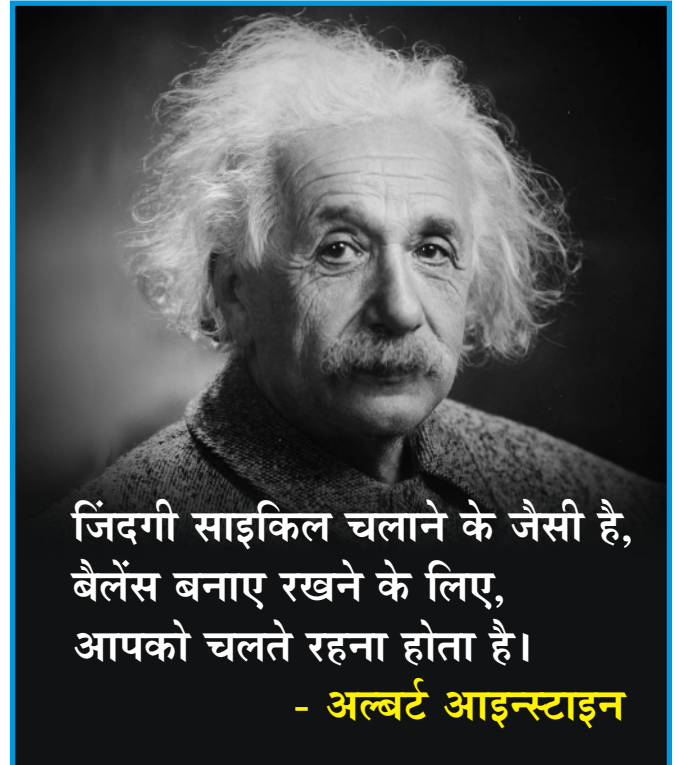
जीवन का सार

इस पहली यात्रा ने मुझे सिखाया:

1. डर से बड़ा कोई शत्रु नहीं, और विश्वास से बड़ा कोई हथियार नहीं।
2. हर अजनबी दुश्मन नहीं होता - कहीं-कहीं वह ईश्वर का भेजा हुआ देवदूत भी होता है।
3. सीमाओं से नहीं, सोच से जीवन छोटा या बड़ा होता है।

उस वन अधिकारी का नाम मुझे आज तक नहीं पता, पर उनके द्वारा दिया गया वह एक रात का आसरा आज भी मेरे जीवन की सबसे बड़ी सीख बन चुका है। जब भी मैं जीवन में असहज, अजनबी या अनिश्चित महसूस करता हूँ, उस रात की याद करता हूँ — और फिर मेरे भीतर से वही आवाज़ आती है

"चल पड़ो, ईश्वर कहीं न कहीं रास्ता दिखा ही देगा।"



जिंदगी साइकिल चलाने के जैसी है,
बैलेंस बनाए रखने के लिए,
आपको चलते रहना होता है।

- अल्बर्ट आइन्स्टाइन

यात्रा वृत्तांत

स्वर्ग की यात्रा



पूजा भारद्वाज
वरिष्ठ प्रबंधक,
क्षेत्रीय कार्यालय, जमशेदपुर

"गर फिरदौस, रूहे जमीं अस्तो, हमीं अस्तो, हमीं अस्तो, हमीं अस्तो (धरती पर अगर कहीं स्वर्ग है तो यहीं है, यहीं है, यहीं है)। मुगल शहंशाह जहांगीर की ये पंक्ति मैंने बचपन से पढ़ रखी थी, और तभी से धरती के इस स्वर्ग को देखने की इच्छा मन में संजोए थी। यकीन मानिए, सदियों पहले जहांगीर की ये बातें आज भी शत-प्रतिशत सही हैं। लगता है ईश्वर ने बड़े इत्मिनान से धरती के इस को भूखंड बनाया है।

हमने गुवाहाटी से नई दिल्ली और फिर नई दिल्ली से श्रीनगर की उड़ान बहुत ही उत्सुकता से तय की। परन्तु हवाई जहाज से हिमालय नहीं देख पाए इसका मलाल रह गया क्योंकि श्रीनगर पहुंचते-पहुंचते अंधेरा हो गया था। अगले दिन सुबह उठकर जब खिड़की का परदा हटाया तो बीती रात की सारी निराशाएं छूमंतर हो गई। नीला आसमान के नीचे सफेद पर्वत की चोटियां, फिर पेंडों की पंक्तियाँ, बीच में शहर का अद्भुत नजारा!

नाश्ता निपटा कर हम निकल पड़े मुगल बाग देखने, डल झील के पास निशात बाग हमारा पहला पड़ाव था। यहाँ की छटा देखते ही बनती थी। चीड़ के पेड़, झरने, हरी घास और पीछे डल झील। जहाँ नजर डालो, वहीं अप्रतीम सौंदर्य, फोटो खिंचवाने के लिए कोई स्थान चुनने की आवश्यकता नहीं, क्योंकि सभी स्थान एक से बढ़कर एक हैं। निशात बाग के बाद हम शालीमार बाग गए। यकीन मानिए, शालीमार बाग, निशात बाग से भी ज्यादा विस्तृत और शानदार था। पानी के ऐसे सुन्दर फव्वारे जो 400 साल पुराने थे। विश्वास नहीं होता कि 400 वर्ष पहले के कृत्रिम फव्वारे अभी तक काम कर रहे थे और उस काल की तकनीक भी आज के आधुनिक युग के तकनीक से अधिक सरल थी। उसकी सरलता में ही उसकी सुंदरता थी। शालीमार बाग काफी बड़ा और विस्तृत है। इसका संपूर्ण अवलोकन करने के लिए एक पूरा दिन भी कम है। हमने घूम-घूम कर इसके सौंदर्य को अपनी आँखों में भर लिया।

चूंकि पर्यटन कश्मीरियों के आय का मुख्य स्रोत है, स्थानीय युवक सैलानियों की अच्छी सेवा व देखभाल तो करते हैं किंतु हर बात पर बख्शीश की आशा रखते हैं और संयोग से हम गए भी थे रमजान के पवित्र महीने में। यथासंभव हमने भी किसी को निराश नहीं किया। हमारा ड्राइवर जो हमारा गाइड भी था, हमें श्रीनगर के कश्मीर इंपोरियम लेकर गया। वो

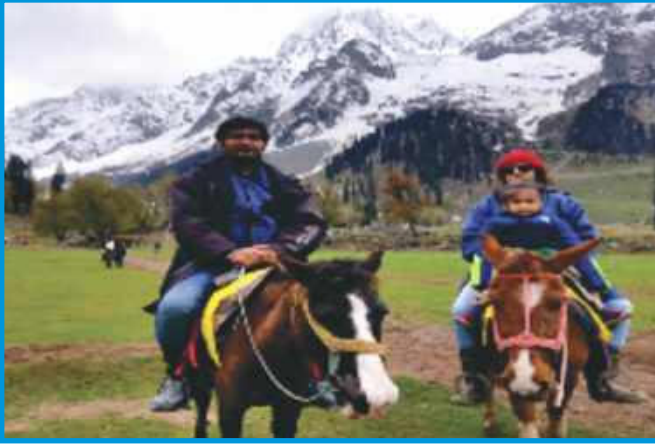


मेरी व मेरी माँ की नजरों को भांप गया जो स्थानीय कपड़ों, ऊनी वस्त्रों व गहनों आदि को ललचाई नजरों से देख रहे थे। कश्मीरी कसीदाकारी देखने में भी काफी खूबसूरत लगती है और चाहे आपके वस्त्र पर हों, शॉल पर हों, चादर पर या परदे पर। एक बार फिर इनकी सरलता में ही इनकी सुंदरता निखर कर आती है। हमने भी अपने बजट के अंदर जितना कुछ ले सकते थे, खरीदारी की और प्रफुल्लित मन से डल झील में नौका विहार के लिए निकल पड़े।

शाम का समय था, डल झील चारों ओर से सुंदर शिकारा नाव से पटी पड़ी थी। मंद-मंद हवा चल रही थी। शिकारा में बैठ कर नौका विहार का नजारा ही कुछ और था। झील की नैसर्गिक सुंदरता एक तरफ और किनारों पर रंग बिरंगे बाजार, उत्साही दुकानदार, खुशमिजाज सैलानियों से मोलभाव कर रहे थे। नाव में चलते-चलते हमने काहवा का स्वाद लिया और केसर भी खरीदे। काहवा एक चाय से मिलता-जुलता पेय है जो सिर्फ कश्मीर में ही मिलता है और इसका स्वाद अद्वितीय है।

आश्चर्य की बात है कि इतना घूमने फिरने के बाद भी मैं थकी नहीं थी और होटल पहुंचते ही अगले दिन सोनमर्ग की यात्रा के लिए उत्साहित थी। अगले दिन हम थाजवास ग्लेशियर एवं सोनमर्ग की वादियों के दीदार के लिए निकल पड़े। श्रीनगर के अपेक्षा सोनमर्ग में काफी ठंड थी और वहाँ प्रवेश करते ही हमें बर्फाले पहाड़ियों के दर्शन होने लगे। गाड़ी से उतरते हुए लगा जैसे ठंडी हवा हड्डियों तक पहुँच रही हैं। दूर-दूर तक हरे घास फिर देवदार के पेड़ों की पंक्तियाँ और उसके पीछे हरी पहाड़ियाँ फिर उसके पीछे बर्फ से ढकी ऊंची चोटियाँ आसमान को छूती हुई। यह दृश्य देखकर ही समझ आ गया कि हिमालय को हमारा प्रहरी क्यों कहा जाता है। हम जल्दी-जल्दी जैकेट, बूट टोपी-मफलर की एक और परत डालकर घुड़सवारी के लिए तैयार हो गए। मेरे घोड़े पर मैंने आगे अपने नन्हें बेटे जो उस समय सिर्फ ढाई वर्ष का था को ले लिया। आगे-आगे घोड़े वाला हमारे घोड़े को लिए जा रहा था। पतली राह, एक तरफ पहाड़ दूसरी तरफ खाई देखकर मैं तो डर रही थी परंतु मेरे आगे बैठा नन्हा घुड़सवार आनंदित हो रहा था। उसे घोड़े पर इतना मज़ा आ रहा था कि जब थाजवस ग्लेशियर

आया तो उसने उतरने से ही इनकार कर दिया। हमने लाख समझाने और संभालने की कोशिश लेकिन बालहठ के सामने झुकना ही पड़ा। फलतः हम ग्रेशियर पर तो चढ़ नहीं सके, बस पास की कुछ फोटो खींचकर वापस हो लिए। ढाई साल का मेरा नन्हा बालक फिर घोड़े पर बैठकर पुलकित हो गया।



सोनमर्ग की प्राकृतिक सुंदरता की जितनी तारीफ की जाए वो कम है। हमारा होटल भी बहुत सुन्दर स्थान पर था। आगे के बाग में बैठकर बर्फीली चोटियों को जाड़े की धूप में बैठकर निहार सकते थे तो पीछे कल-कल करती सिंधु नदी जिसके तट पर चरते हुए घोड़े। जी हाँ, जैसे हम यहाँ गायों को चरते देखना सामान्य लगता है वैसे वहाँ घोड़ों को चरते देखा जा सकता है। अगले दिन हम 'फिश पॉइंट' पर नौका विहार को गए। तालाब का पानी इतना साफ था कि तल स्पष्ट दिखाई दे रहा था।

हमारा अगला पड़ाव नागिनी झील में हाउसबोट था। बचपन से मेरा सपना था कि मैं हाउसबोट में रह कर देखूँ। अब ये सपना सच होने जा रहा था। हाउसबोट तक पहुँचने के लिए हमने एक बार फिर शिकारा की सवारी की। लेकिन इस बार सारे सामान के साथ और पहुँच गए अपने हाउस बोट में। यह एक अलग ही अनुभव था। नाव के अंदर एक भव्य सुसज्जित होटल सारी सुविधाओं के साथ। हाउसबोट के पीछे था 'बागे शगुफ्ता' यानी गुलाबों का बाग। यकीन मानिए अपने नाम के अनुसार ही यहाँ छोटे-बड़े हर किस्म के गुलाब थे। यहाँ तक कि बाग के दीवारों पर गुलाबों की लताएँ थीं। गुलाब के पौधे तो आपने कई देखे होंगे लेकिन गुलाब की लताओं से पटी दीवारें देखनी हो तो कश्मीर आइए। हमें तो समझ ही नहीं आ रहा था कि बागे शगुफ्ता में घूमें या हाउसबोट से झील का नजारा देखें। सो सूरज ढलने तक हम बाग के अंदर गुलाब एवं ट्यूलप के अंतहीन क्यारियों में घूमकर शाम को अपने हाउसबोट पर आकर काहवा का लुत्फ उठाने लगे। ऊपर आसमान में टिमटिमाते तारे और नीचे नागिन झील का बहता पानी, कहीं दूर कोई नाविक स्थानीय गीत गुनगुनाता हुआ जा रहा था। बहुत ही मनमोहक दृश्य थे वो, शायद जीवन का सबसे सुन्दर क्षण। हाउसबोट में आग जलाना मना था सो घर का बना खाना हमारे इच्छानुसार

समय पर परोस दिया गया और सुबह नाश्ते में क्या खाएंगे यह भी तय कर लिया गया। काफी शांति और सुचारू रूप से सिर्फ एक अकेला मैनेजर हाउस बोट की पूरी जिम्मेदारी संभाल रहा था। रात्रिभोज के समय उसने हमें कुछ स्थानीय जानकारी दी व कश्मीर की जीवन शैली के बारे में भी बताया। कुल मिलाकर यह एक अनूठा अनुभव था।

हाउसबोट के पड़ाव के पश्चात हम पहलगाम की ओर निकले। रास्ते में श्रीनगर के ख्याम चौक में खाना खाया। अगर आप कश्मीर जाकर, ख्याम चौक में खाना न खाए तो ये वैसी ही बात हो गई कि हरिद्वार जाकर गंगा में डुबकी न लगाई। कश्मीर के प्रसिद्ध व्यंजन मोदुर, पुलाव, शोश, सीक कबाब व वाजवां थाली का आनंद अवश्य ले जब हम पहलगाम के लिए गाड़ी में बैठे तो निस्संदेह गाड़ी अतिभारित हो गई।

रास्ते में अनेक सूखे मेवे और केसर की दुकानें मिले और हमने साल भर खाने लायक बादाम, अखरोट पिसता आदि लेकर अपने कश्मीर यात्रा के इस कर्तव्य को भी पूरी जिम्मेदारी से निभाया।

पहलगाम में घूमने के लिए तीन मुख्य जगहें हैं जो 'एबीसी' के नाम से विख्यात हैं: आरू वैली, बेताब वैली, चंदनवारी वैली। इनके अलावा लिदर नदी में रिवर राफ्टिंग का भी अपना ही आनंद है। तो होटल में अल्प विश्राम के बाद हम भी निकल पड़े। यह एक सुखद अनुभव रहा। थोड़े और सैर सपाटे के बाद हमने अगले दिन 'एबीसी' के लिए टैक्सी तय कर होटल आ गए।

अगले दिन हम टैक्सी से आरू वैली के लिए निकल पड़े। वैली तक पहुँचने के लिए जो सड़क मार्ग था उससे गुजरते हुए तो मुझे लगा कि मैं खतरों के खिलाड़ी का रिहर्सल कर रही हूँ। एक तरफ पहाड़ तथा दूसरी तरफ गहरी खाई जो दिखने में तो अत्यंत सुंदर लग रही थी किंतु डर भी पैदा कर रही थी। ड्राइवर भैया से गति कम करने की अपील करके मैंने भगवान का नाम जपते रहने में ही अपनी भलाई समझी। किंतु इतना नीचे झाँक कर देखने में भय के साथ साथ रोमांच भी होता था। नीचे एक पतली नदी के किनारे शायद कोई छोटा सा गांव बसा था जिसमें घर काफी दूर-दूर तक थे और घोड़े हरी घास चर रहे थे। कड़ाके की सर्दी और बर्फबारी के समय वे लोग कैसे रहते होंगे ये सोचते हुए हमने वो रास्ता तय किया।

आरू पहुँचते ही ठंडी हवा ने याद दिला दिया कि हम कश्मीर में हैं। वैली तक गाड़ी नहीं जाती सो हमें पैदल चल कर जाना था। मेरे माता-पिता तो बैठने की अच्छी जगह देखकर नजारों का आनंद लेने का निश्चय किया, उनसे इतना चलना संभव न था। हम चल पड़े आरू वैली के नजारे देखने। चिनार के पेड़ों की पंक्तियाँ हरी-भरी घास की वादियाँ और इनकी पहरेदारी करता हुआ बर्फीला पहाड़। वाकई प्रकृति की सुंदरता का वर्णन करने के लिए शब्द कम पड़ जाएं। खैर, बेताब वैली भी देखना था तो हम जल्दी ही वापस होकर नीयत जगह पर मिल फिर बेताब वैली की ओर बढ़ चले।

सपाट जमीन होने की वजह से ये वैली पहुंचना ज्यादा सुगम था। वैली के गेट से प्रवेश कर जब मैं अंदर पहुंची और घूम-घूमकर नजारों अवलोकन करने लगी तब मेरे मन में शहंशाह जहांगीर के कहे वे मशहूर शब्द गूंजने लगे और मैंने सोचा कि स्वर्ग जाने के लिए मरने की आवश्यकता ही नहीं, आप कश्मीर चले जाएं और बेताब वैली का विहार करें। वैली के नाम के बारे में वाहन चालक ने बताया कि नब्बे के दशक की हिट फिल्म 'बेताब' इन्हीं वादियों में फ़िल्माया गया था तब से इसका नाम बेताब वैली पड़ा। खैर वहाँ से होकर हम ममलेश्वर मंदिर की तरफ अपना रूख किया। किसी प्रसिद्ध जगह के पुरानी मंदिर अगर आप जाते हैं तो आपके मन में दो बातें तो पक्की होती है : एक तो ढेर सारे पुजारी/पंडित होंगे और दूसरा बहुत भीड़ होगी। लाइन में खड़े होना पड़ेगा तब दर्शन होंगे। किंतु 12 वीं सदी में निर्मित इस मंदिर में दोनों ही नहीं थे। इस मंदिर का निर्माण राजा जय सिंह ने लिह्वर नदी के पास पत्थरों से करवाया था। माना जाता है कि माता पर्वती ने

यहाँ श्री गणेश को द्वारपाल के रूप में रखा था और शंकर भगवान ने यहीं अपने पुत्र गणेश का सिर काटा था। मंदिर चारों ओर फूल-पौधों से सजाया हुआ है और इसके सामने एक कुंड है तथा बगल में झरने से बहता पानी का स्वर आ रहा था। भीड़-भाड़ नहीं होने से माहौल काफी शांत था। दर्शन कर मैंने ईश्वर का धन्यवाद किया और फिर से मैं कश्मीर आ पाऊं, यही कामना कर वापस लौट चले।

अगले दिन सुबह हम श्रीनगर हवाई अड्डे की तरफ निकल पड़े। इस हवाई अड्डे में सुरक्षा के अतिरिक्त उपाय किए गए हैं और हर जगह पर निगरानी की औपचारिकताएं करनी पड़ती है जिसमें बहुत समय लगता है और परेशानी भी होती है। खैर ये सारी परेशानी हम तब भूल गए जब हमारा विमान हिमालय की चोटियों के ऊपर से उड़ा। खिड़की से बाहर का नजारा अविस्मरणीय था। नीचे बर्फीली चोटियां और ऊपर हम, जैसे हमसे कह रही हों: "अलविदा, फिर मिलेंगे।"

Internal

वार्षिक कार्यक्रम वर्ष 2025-26 हिंदी में मूल पत्राचार लक्ष्य

हिंदी में मूल पत्राचार (ई-मेल सहित)

‘क’ क्षेत्र	‘ख’ क्षेत्र	‘ग’ क्षेत्र
क क्षेत्र से क क्षेत्र को 100%	ख क्षेत्र से क क्षेत्र को 90%	ग क्षेत्र से क क्षेत्र को 60%
क क्षेत्र से ख क्षेत्र को 100%	ख क्षेत्र से ख क्षेत्र को 90%	ग क्षेत्र से ख क्षेत्र को 60%
क क्षेत्र से ग क्षेत्र को 70%	ख क्षेत्र से ग क्षेत्र को 60%	ग क्षेत्र से ग क्षेत्र को 60%
क क्षेत्र से क व ख क्षेत्र को 100% के राज्य/ संघ राज्य क्षेत्र के कार्यालय/ व्यक्ति	ख क्षेत्र से क व ख क्षेत्र को 90% के राज्य/ संघ राज्य क्षेत्र के कार्यालय/ व्यक्ति	ग क्षेत्र से क व ख क्षेत्र को 60% के राज्य/ संघ राज्य क्षेत्र के कार्यालय/ व्यक्ति



राजभाषा विभाग, गृह मंत्रालय भारत सरकार द्वारा गांधीनगर, गुजरात में आयोजित हिंदी दिवस समारोह-2025 में नराकास (बैंक एवं बीमा), बेंगलूरु को वर्ष 2024-25 के लिए 'प्रशंसनीय श्रेणी' में सम्मानित किया गया। यह पुरस्कार मानव संसाधन व जनसंपर्क विभाग, प्रधान कार्यालय, बेंगलूरु से महाप्रबंधक श्री केवीआर मूर्ति व सहायक महाप्रबंधक श्रीमती श्रीकला श्रीकुमार ने प्राप्त किया।



दिनांक 12-13 जून 2025 वित्तीय सेवाएं विभाग द्वारा मसूरी में आयोजित दो दिवसीय संगोष्ठी/ समीक्षा बैठक के दौरान वर्ष 2024-25 हेतु भारत सरकार की राजभाषा नीति के कार्यान्वयन में उत्कृष्ट कार्य के लिए लिए केनरा बैंक को वित्तीय सेवाएं विभाग के प्रशासनिक नियंत्रणाधीन बैंकों में 'ग' क्षेत्र के अंतर्गत तृतीय पुरस्कार से सम्मानित किया गया। यह पुरस्कार क्षेत्रीय कार्यालय देहरादून प्रमुख श्री संगमेश पडनाड़ व प्रधान कार्यालय, बेंगलूरु से सहायक महाप्रबंधक श्रीमती श्रीकला श्रीकुमार ने ग्रहण किया।



केनरा बैंक
Canara Bank

A Government of India Undertaking



Together we can

Canara
InstaMF
LOAN
LOAN AGAINST MUTUAL FUNDS

लोन
₹1 करोड़
तक
✓
तुरंत
मंजूरी

ब्याज दर
9.25%*
प्रति वर्ष



100% डिजिटल
प्रोसेसिंग



सभी एएमसीज
की म्यूचुअल फंड
योजनाएं



नए बाहकों के लिए वीडियो
केवाईसी के माध्यम
से ऑनलाइन बचत खाता



टर्म लोन या ओवरड्राफ्ट
के चुनाव का विकल्प



निधि सीधे आपके
बचत खाते में जमा



अधिक जानकारी हेतु
स्कैन करें

*नियम व शर्तें लागू



1 बैंक
नंबर



1800 1030



www.canarabank.bank.in

राष्ट्रीय साइबर अपराध रिपोर्टिंग पोर्टल - <https://cybercrime.gov.in>

राष्ट्रीय साइबर अपराध हेल्पलाइन - 1930