



بلا سودی قرضوں سے سنورتی زندگیاں

(An Impact Assessment by Case Stories)



بلا سودی قرضوں سے سنورتی زندگیاں

(An Impact Assessment by Case Stories)

یہ کتاب یعنی 'امپیکٹ آسیسمنٹ بک' کیفیت جازے پر مبنی دستاویز ہے جو سہولت مانیکر و فائننس سوسائٹی سے وابستہ کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹیز کے ممبران کی زندگی میں ہونے والی سماجی و اقتصادی تبدیلیوں سے متعلق اطلاعات پر مبنی ہے۔

اس کتاب کے جملہ حقوق، بشمول کاپی رائٹ اور ترجمہ کا حق، سہولت مانیکر و فائننس سوسائٹی (سوسائٹیز رجسٹریشن ایکٹ 1860 کے تحت رجسٹرڈ ادارہ) کے پاس محفوظ ہیں۔

اس کتاب کے مندرجات کو بلا سودی کوآپریٹو کے مشن (پس ماندہ افراد کو مالیات کی رسائی) کی ترویج و اشاعت کے مقصد سے سہولت کے حوالے کے ساتھ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ البتہ کتاب کے مواد کو جزوی یا کُل طور پر تجارتی و اشاعتی مقاصد سے استعمال کرنے کی اجازت نہیں ہے۔

محقق	:	منیش شامڑلیا
مترجم	:	ابوالاعلیٰ سید
ایڈیٹر	:	طارق صدیقی
ناشر	:	سہولت مانیکر و فائننس سوسائٹی
ڈیزائنر اینڈ پرنٹر	:	آئی کیو ڈیزائن اسٹوڈیو
اشاعت کا سال	:	۲۰۲۳ء

چیف آپریٹنگ آفیسر کے قلم سے

گزشتہ پچاس برسوں سے عالمی سطح پر بالخصوص ترقی پذیر ممالک میں مالیاتی شمولیت کے ضمن میں ماگروفائننس ایک بڑی تحریک کے طور پر ابھرا ہے۔ اس کا مقصد سماجی و معاشی ثقافت کو کم کرنا اور روایتی بینک کاری کے فوائد سے محروم قلیل آمدنی والے افراد اور چھوٹے کاروباروں کو ذمہ دارانہ اور پائیدار طریقے سے مفید اور سستی مالیاتی مصنوعات اور خدمات کی ایک وسیع رینج فراہم کرنا ہے جس میں سچیت، لین دین، ادائیگیاں، قرض اور بیمہ وغیرہ شامل ہیں۔

سہولت ماگروفائننس سوسائٹی اسی وسیع تر تحریک کا حصہ ہے لیکن مالیاتی شمولیت پر مبنی بہت سے اداروں کے برعکس یہ غیر سودی اصولوں یا انٹرنسٹ فری پرنسپلز پر استوار ہے اور اپنی تمام تر سرگرمیوں میں بلاسودی طریقوں کو فروغ دیتی ہے۔ سن 2010 میں اپنے قیام سے لے کر اب تک سوسائٹی نے اس سمت میں نہ صرف یہ کہ مسلسل نت نئے تجربے کیے ہیں بلکہ اس میں کامیابی بھی دیکھ کرئی ہے۔ سہولت میں ہم نے غیر سودی ماگروفائننس کے ایک ایسے ماڈل کو ترقی دیا ہے جس میں معاشرہ کے افراد اور ادارہ باہمی کی بنیاد پر اپنی تنظیم بنا کر اسے کوآپریٹو کرڈ سوسائٹی کے تحت دستبردار کرتے ہیں۔ وہ بحیثیت ممبر اس سوسائٹی کے مالک بھی ہوتے ہیں۔ یہ ممبران یا مالکان سوسائٹی میں اپنی چھوٹی چھوٹی بچتوں کو جمع بھی کرتے ہیں اور اپنی ضرورتوں کے تحت نکالتے بھی ہیں۔ لوگوں کے جمع ان بچتوں سے ہی سوسائٹی کے ضرورت مند ممبران کو ذاتی قرض اور کاروبار کے لیے قرضے دیے جاتے ہیں۔

سہولت سے وابستہ ان سوسائٹیوں میں ممبران کے لیے قرضوں کی فراہمی اور اس پر سوسائٹی کو ہونے والے نفع و نقصان کے معاملے کو رنج ذیل تین نکات کی مدد سے سمجھا جاسکتا ہے:

پہلا یہ کہ قرض اگر ذاتی صرف کے لیے لیا گیا ہے تو سوسائٹی اس پر کوئی منافع نہیں کمائے گی۔

دوسرا یہ کہ قرض اگر اثاثہ کاری کے لیے لیا گیا ہے تو اس پر سوسائٹی منافع حاصل کرے گی۔

اور تیسرا یہ کہ قرض اگر کاروباری ضرورتوں کے لیے لیا گیا ہے تو اس پر سوسائٹی نفع یا نقصان میں شریک ہوگی اور اپنے ممبران کو بھی ان کے شیئرز کی مناسبت سے اس میں شریک کرے گی۔

شروع شروع میں یہ پہنچ تھا کہ ایسا ماڈل زمین پر اتارا جاسکتا ہے یا نہیں۔ جب یہ ماڈل سامنے رکھا گیا تو اس کے ضمن میں سب سے بڑا سوال یہ اٹھا کہ اس ماڈل پر پرنٹل گئی کوآپریٹو کرڈ سوسائٹی میں کوئی اپنا پیسہ کیوں رکھے گا اگر اس میں جمع کی گئی رقم پر کوئی سود نہیں ملے گا۔ کوئی فرد انیکوئیشنرز کے ساتھ سوسائٹی کا ممبر بننا ہے تو اسے منافع ملے گا اور اسے نقصان بھی اٹھانا پڑسکتا ہے۔ لیکن سوسائٹی میں جمع بچتوں پر کوئی سود نہیں ملے گا۔ جمع بچتوں پر دیگر مالیاتی اداروں کی طرح سستی اور لیکویڈٹی ملے گی جس کا ایک واضح اور شفاف نظام ہوگا۔ چونکہ دنیا کے کسی بھی مالیاتی ادارے میں انفراسٹرکچر، اسٹاف اور انسٹیٹیوشنل ڈیولپمنٹ وغیرہ پر آنے والے مصارف ناگزیر ہیں اس لیے سہولت کا یہ ماڈل انٹرنسٹ فری ہونے کے باوجود کوئسٹ فری نہیں ہو سکتا۔

یہ انٹرنسٹ فری ماڈل جس نے سہولت ماگروفائننس سوسائٹی میں ترقی پائی اس کی ابتداء اصل اب سے تین سال پہلے ہوئی تھی جب سن 2002 میں سویس صوبہ بہار کے دارالحکومت پٹنہ میں کچھ حوصلہ مند ساتھیوں نے اٹھنے کے نام سے ایک کوآپریٹو کرڈ سوسائٹی قائم کی اور اس میں ممبران کے ایکویٹی شیئرز کی بنیاد پر ڈپازٹ لے کر غیر سودی قرضوں کا سلسلہ آپس میں شروع کیا۔

اٹھنے کی طرف سے ماگروفائننس کے شعبے میں کوآپریٹو بنیادوں پر بلاسودی قرضوں کی فراہمی ہندوستان ہی نہیں، شاید ساری دنیا میں اپنے طرز کی ایک انوکھی کوشش تھی۔

حالانکہ بلاسودی کوآپریٹو کرڈ سوسائٹی کی مثالیں دنیا میں اس سے پہلے بھی ملتی رہی ہیں لیکن اٹھنے کا یہ ماڈل اپنی ساخت اور طریقہ کار کے اعتبار سے ایک منفرد حیثیت رکھتا ہے۔ انڈونیشیا میں بہت سارے کوآپریٹو ہیں لیکن ایک تو ان کے تنظیمی ڈھانچے میں "ایک ممبر ایک ووٹ" کا سسٹم نہیں ہے۔



ارشاد جمیل

چیف آپریٹنگ آفیسر
سہولت ماگروفائننس سوسائٹی

اور دوسرے یہ کہ ان میں صرف ممبران کے جمع پیسوں پر اور ممبران کی حد تک ہی مالی لین دین کو محدود نہیں رکھا جاتا۔ اسی سبب سے انڈونیشیائی کوآپریٹو ماڈل میں کوآپریٹو کی طرح باقی نہیں رہتی۔

بعض ممالک میں اسلامک فائنانس کے نام پر کچھ دوسرے ماڈل بھی ہیں، مثلاً کوئی سوسائٹی یا آرگنائزیشن ایجوکیشنل شیئرز جاری کرتی ہے اور پھر جمع شدہ شیئرز کی رقم سے غیر سودی قرضے دیتی ہے۔ یعنی ایسے ماڈل کی بنیاد ڈیپازٹ نہ ہو کر شیئرز ہیں جن کے ساتھ رسک جڑا ہوتا ہے۔ لکھنے قرضوں کی بنیاد شیئرز کو نہ بنا کر ڈپازٹ کو بنایا اور اس میں سٹیٹی اور لیکویڈٹی کا التزام کیا اور یہ وہ اقدام تھا جس کی مثال اس سے پہلے کہیں اور نہیں ملتی۔

پنٹ میں اس ماڈل کی پائلٹ ٹیسٹنگ کامیاب رہی تو ڈزن 2016 کے مزار صدیق حسن صاحب کی رائے بنی کہ اس ماڈل کو ملک بھر میں زمین پر آتا جا جائے۔ چنانچہ اسی غرض سے سہولت ماگرو فنانس سوسائٹی نامی ادارہ بنایا گیا اور اس کے تحت دیگر صوبوں میں بھی اسے کامیابی کے ساتھ اتارا گیا۔ اس کے بعد ایک سوال ہم لوگوں نے خود سے پوچھنا شروع کیا کہ کیا عام لوگوں کی زندگیوں پر اس کے مثبت اثرات پڑے ہیں؟ اگر ہاں تو یہ اثر کیا ہے؟ حیثیت سوسائٹی ہمارے اقدام کا مقصد ہی چونکہ لوگوں کی زندگیوں کو بہتر بنانا ہے اس لیے سہولت کے بورڈ نے یہ فیصلہ لیا کہ اپنے کام کے احتساب کی غرض سے اثرات کے جائزہ پر عملی مطالعہ کیا جائے۔

2010 میں سہولت ماگرو فنانس سوسائٹی کے قیام کے بعد اب تک گزشتہ ایک ماہی میں ہندوستان کے 12 صوبوں میں 37 قانونی اکائیاں وجود میں آچکی ہیں جن سے دو لاکھ سے زیادہ ممبران وابستہ ہیں۔ اس لحاظ سے شمار پائی آلات کی مدد سے احتساب کرنا ہمارے جیسے ادارے کے لیے بہت ترچہ چیلہ ہوتا ہے۔ ہمارے لیے یہ بات زیادہ عملی تھی کہ جہاں جہاں پر ہمارا ماڈل کام کر رہا ہے وہاں سے ہم کچھ کہانیاں جمع کر لیں۔ اسی سوچ کے ساتھ جہاں جہاں کھنڈ، اثر پر دیش، میداشر، تنگنا اور کیرالہ کے الگ الگ شہروں سے تیس کہانیاں کیس اسٹڈی کی شکل میں اس کتاب میں شامل کی گئی ہیں۔ یہ کہانیاں بات چیت کی بنیاد پر ہیں اور ہر ایک پر ریسرچ کے تحت مقداری مطالعہ میں جس طرح کے اعداد و شمار ہوتے ہیں، اس میں نہیں ہیں۔ لہذا یہ نہیں کہا جاسکتا کہ یہ نیا نسخہ سیکھلے ہیں۔ بلکہ انہیں ایک کئی مطالعہ کی غرض سے حاصل کیا گیا ہے۔

یہ اسٹڈی بتاتی ہے کہ عام انسانوں کی زندگیاں کس طریقے سے چھوٹے چھوٹے سپورٹ کے ذریعے سے بہتر ہوتی ہیں۔ اور ان کی معاشی جدوجہد سہولت ماڈل کے ذریعے کس طرح آسان ہوتی ہے۔ ان کہانیوں سے گزرتے ہوئے آپ کو بہت قریب سے یہ محسوس ہوگا کہ سماج میں چھوٹے چھوٹے قرضوں کی کس قدر ضرورت ہے اور اس سے افراد اور خاندانوں کی زندگی پر کتنا مثبت اثر پڑتا ہے۔ مثال کے طور پر لکھنؤ کی پکچوٹی نے اپنے گاؤں میں جو زمین خریدی اس میں سہولت سے وابستہ سوسائٹی سے ملے ہوئے غیر سودی قرض نے بڑی مدد پہنچائی۔ اسی طرح، اس میں کئی مثالیں ایسی ملیں گی جن سے معلوم ہوتا ہے کہ کسی نے ہماری سوسائٹی سے قرض لے کر اپنے بچوں کے لیے کاروبار شروع کیا ہے یا ان کی تعلیمی بہتری کے لیے خرچ کیا ہے۔

اس اسٹڈی میں آپ کو نسخہ کہانیاں ملیں گی، یعنی صرف یہ نہیں دکھائی دے گا کہ اس ماڈل میں سب کچھ اچھا ہے اور یہ ہر مقام پر یکساں طور پر کامیاب ہے۔ چنانچہ اسے پڑھتے ہوئے یہ احساس بھی ہوگا کہ اس ماڈل میں مختلف مقامات پر وقت اور حالات

سے مطابقت پیدا کرنے کی غرض سے کس درجہ پھیلا پن لانے کی ضرورت ہے۔ لکھنؤ کی ٹھیکر خاتون کی کہانی اس سلسلے میں ہمارے لیے بھرپور سبق آموز ہے۔ لکھنؤ کے ساتھ ان کا تعلق ابتدا ہی سے مضبوط ہوتا چلا گیا تھا اور اسی بنا پر انہیں بڑے قرضے بھی ملے لیکن آگے چل کر بعض خارجی اسباب سے پریشان کن حد تک ان کے حالات خراب ہوئے، اس کی ایک بڑی وجہ ان کے کاروبار کرنے کی جگہ پر ترقیاتی کاموں کا آغاز تھا جس سے ان کی مالی حالت بھرپور متاثر ہوئی۔ اس کہانی سے یہ تو سامنے آتا ہے کہ کہے ایک شخص کا کاروبار ڈیپازٹ کے نام پر اجڑتا ہے لیکن یہ بھی واضح ہوتا ہے کہ مستقل گھاٹوں سے دوچار ہونے والے صنعتی اور ایماندار کاروباری کو قرض دینے کے لیے بھی کوئی آگے آنے کی ہمت نہیں کر پاتا خواہ وہ کوئی فرد ہو یا ادارہ، جیسا کہ لکھنؤ کی ذیلی ٹھیکر قریب چاہ کر بھی نگر کے لیے ایک باہر قرض کی سفارش نہیں کر سکی۔ لیکن اس کہانی کا اہم ترین نکتہ، جو ایک زریں اصول کی حیثیت رکھتا ہے، یہ ہے کہ ماگرو فنانس کے تحت قرض دینے کی ایک سمت ہے اور چھوٹے چھوٹے قرضے ہی قرض دیندہ اور قرضدار دونوں کے حق میں مفید ہوتے ہیں۔

انسان کو زندگی کی گونا گوں ضروریات کے لیے پیسوں کی ضرورت پڑتی ہے جسے وہ کسی معاشی تنگ دو کھنڈر سے حاصل کرتا ہے اور کئی حالات کے نتیجے میں گرفتار ہو کر بے بارو مددگار پیچھے چھوٹ جاتا ہے۔ حالانکہ ہر شخص کے اندر کسی نہ کسی کاروبار صنعت و حرفت، علم و ہنر یا فن میں اپنے جوہر دکھانے کی صلاحیت پائی جاتی ہے۔ اکثر دیکھا جاتا ہے کہ شخص سرمایہ کی کسی شخص کو بے دست و پا کر دیتی ہے اور وہ کسی مناسب ذریعہ معاش سے نہیں لگ پاتا۔ یہیں سہولت ماگرو فنانس سوسائٹی سامنے آتی ہے اور اسے اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے ایک معقول رقم بطور قرض لیکن بغیر سود کے فراہم کرتی ہے جس کے سہارے وہ اپنی زندگی کی معاشی مشکلات سے نبرد آزما ہوتا ہے اور اپنے لیے مناسب روزگار پیدا کر سکتا ہے اور کرتا ہے۔ اس کتاب میں شامل کہانیاں دکھاتی ہیں کہ لوگوں کے اندر جو کاروباری صلاحیتیں موجود ہیں، انہیں سہولت کی منظم کوششوں کے ذریعے سامنے لانے اور ترانے میں مدد کی جا رہی ہے۔ اس سلسلے میں اسٹیکس بنانے والی کیرالہ کی ایک خاتون ہاجرہ عبد السلام کی کہانی بتاتی ہے کہ سہولت ماڈل کے آسان قرض کی بدولت کیسے انہوں نے اپنے کاروبار کو فروغ دے کر اپنی اور اپنے خاندان کی زندگی کو خوشوار اور بہتر بنایا ہے۔ اس رپورٹ میں جیجی ان کی تصویر میں آپ کو ان کے چہرے پر ایک اطمینان دکھائی دے گا۔ چمکتی مسکان دکھائی دے گی جو بے حد قیمتی ہے۔

سہولت کے لیے اہم ترین سوال یہ ہے کہ ہم سے وابستہ لوگوں کی توقعات کیسے پوری ہوں؟ اور یہ صرف ایک سوال نہیں بلکہ سہولت پر ایک بہت بڑی ذمہ داری بھی ہے۔ جو کریڈٹ کوآپریٹو سوسائٹیز ہم سے منسلک ہیں، ان کے لیے بھی یہ سوال یکساں اہمیت رکھتا ہے اور وہ بھی ہمارے ساتھ اس ذمہ داری میں برابر کے شریک ہیں۔ چنانچہ ہم مرکزی اور مقامی دونوں سطحوں پر اس سمت میں نگر مند رہتے ہیں کہ لوگوں کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے کس طرح کی نئی پالیسی اور قرضوں کی نئی آئینوں کی ضرورت ہے اور اسی کے پیش نظر ہم ان میں کچھ تبدیلیاں بھی لاتے ہیں۔ لیکن بعض اوقات کوئی بدلاؤ تو قواعد سے ذرا ہٹ کر ہوتا ہے۔ ایسی صورت میں پالیسی و پروگرام میں بروقت اصلاح کی ضرورت پڑتی ہے۔ اس اسٹڈی میں کچھ کہانیاں ایسی بھی ہیں جن سے اس سمت میں غور و فکر کی تحریک ملتی ہے کہ ہمارے موجودہ ماڈل میں مزید بہتری لانے کے امکانات کہاں کہاں ہیں اور ہماری پالیسی اور پروگرام میں کس طرح کے نئے آئیڈیاز کی ضرورت ہے۔

قریب پندرہ سال پہلے روزنامہ پر بھارت خبر میں شائع الخیر کوآپریٹو سوسائٹی لمیٹڈ کی کہانی کے ذریعہ میں اس حقیقت سے روبرو ہوا تھا کہ بلا سودی قرض بھی کامیابی کے ساتھ دیا جا رہا ہے۔ یہ میرے لیے نہ صرف چونکا نے والی بات تھی بلکہ مجھے خوشی بھی ہوئی، کیونکہ اب تک میں یہی جانتا تھا کہ بینک ہو یا کوآپریٹو سوسائٹی یا مہاجرن، سب سود پر ہی قرض دیتے ہیں۔ یہ الگ بات ہے کہ کسی کو سود کم ہوتا ہے اور کسی کا زیادہ۔ اسی دور میں میں نے جھارکھنڈ کے کسانوں کے حالات پر مختلف اضلاع کی اسٹڈی پر مبنی رپورٹ شائع کی تھی۔ جس میں دیگر باتوں کے ساتھ ہی اس بات کی بھی تحقیق کی گئی تھی کہ کیسے یہ کسان سود خور مہاجروں کے چنگل میں پھنسے ہوئے ہیں۔

جب میں پڑنے میں متیم ہوا تو الخیر کے ماڈل کو نزدیک سے دیکھنے اور سمجھنے کا موقع ملا۔ یہ بات بھی معلوم ہوئی کہ اس ماڈل کو بڑے پیمانے پر زمین پر اتارنے کے لیے سہولت نامی ادارے نے ایک کامیاب سٹم ڈیولپ کر لیا ہے۔ اور پھر سہولت کے لیے اس ملک گیر اسٹڈی BENEFICIARIES IMPACT ASSESSMENT BY CASE STORIES کا مجھے موقع ملا۔

سہولت ماگروفا کانس سوسائٹی کے تحت کوآپریٹو سوسائٹیوں کے انٹرنسٹ فری لون کے مستفیدین کی زندگی میں آنے والی تبدیلی کی مختصر رودادوں پر مشتمل یہ مجموعہ ہمارے اس ماڈل کے ذریعے گھورتی زندگیوں کے ایک اہم دستاویز کی حیثیت رکھتا ہے۔ یہ بتلا رہا ہے کہ انٹرنسٹ فری لون ماڈل کے ذریعے کی جانے والی چھوٹی چھوٹی مدد سے انسانی زندگیاں کیسے بہتر ہو رہی ہیں، کس طرح لوگوں کی کاروباری صلاحیتوں کو ترانے میں مدد کی جا رہی ہے۔ سہولت کے اس اقدام سے نہ صرف یہ کہ چھوٹے شہروں کے لوگوں کو روزگار کا کھلا موقع حاصل ہو رہا ہے بلکہ اس کے سبب بڑے شہروں کی طرف ہجرت کو روکنے میں بھی مدد مل رہی ہے۔

اور سب سے بڑی بات، یہ اسٹڈی بتاتی ہے کہ ہندوستان جیسے ملک میں، جہاں کی ایک بڑی آبادی ابھی بھی حاشیے پر ہے اور روایتی مالیاتی اداروں کی پہنچ سے دور ہے، لوگوں کو ذریعہ معاش سے لے کر باعزت زندگی گزارنے کے مواقع فراہم کرنے میں بلا سودی قرضے کیوں ضروری ہیں اور کیوں ایسے قرضوں سے ملنے والے مواقع عام لوگوں کے لیے معاشی ترقی کی منزل تک پہنچنے کی زیادہ موزوں راہیں کھول سکتے ہیں۔ کہنے کی ضرورت نہیں کہ یہ کوشش ہماری قومی تعمیر و ترقی کے فریضے کا بھی ناگزیر حصہ ہے۔

یہ ماڈل ملک کے مختلف مقامات پر کئی محنتوں میں: جغرافیائی طور پر، کمیونٹی کی سطح پر، پیشہ ورانہ اور تقابلی لحاظ سے، اور سب سے بڑھ کر مذہب اور جنڈر کے نقطہ نظر سے جی خاصے تنوع اور کثرت کو اپنے اندر سمیٹے ہوئے ہے۔ اور اس مناسبت سے اس اسٹڈی میں



منیش شانڈلیہ
آزاد صحافی و مترجم

یہ تعداد ایک سو تیس کروڑ کی بڑی آبادی والے ملک میں بہت قلیل معلوم ہوتی ہے۔ حالانکہ کوئی بھی کوشش چھوٹی نہیں ہوتی بالخصوص اس صورت میں جبکہ اس کی بدولت ہزاروں زندگیاں بگھڑ اور سنور رہی ہوں۔ لیکن بلاشبہ محض اسے پر مطمئن نہیں ہوا جاسکتا۔ سہولت بھی اس بات کو سمجھیں کرتا ہے اور اس ماڈل کو فروغ دینے کے جہد مسلسل میں مصروف ہے۔ ہندوستان جیسے وسیع و عریض ملک میں، سماج کے حاشیے پر پائی جانے والی بڑی آبادی میں اس نوعیت کے اقدامات کو وسعت دینے کی ضرورت ہے جیسا کہ ہمسایہ ملک بنگلہ دیش میں ایسی کوششیں ہوئی ہیں جو نہایت بار آور ہیں۔

سہولت ماڈل نے اب تک مین اسٹریم یا روایتی مالیاتی اداروں سے قرض حاصل کرنے میں ناکام رہنے والے افراد کی محرومی کے خاتمے کے لیے شاندار پیکل کی ہے۔ یہ غیر سودی قرض دینے والی کوآپریٹو کمیٹیوں کے ذریعے ضرورت مند لوگوں کے لیے قرضے فراہم کر کے مالیاتی شمولیت اور متصفقانہ ترقی کو فروغ دے رہی ہے۔ بلاشبہ یہ موجودہ دور کی اہم ترین کوششوں میں سے ایک ہے۔

ایک طرف لکھنؤ کی پھولپتی سے لے کر کیرالہ کی ہاجرہ عبدالسلام کی کہانی ہے، تو دوسری طرف ممبئی کے سکھ یو پنڈت اور حیدرآباد کے خواجہ کریم الدین کی داستان ہے۔ اس قدر متنوع مثالوں سے معلوم ہوتا ہے کہ کیسے اس ماڈل سے وابستہ انٹرنسٹ فری لون دینے والی کوآپریٹو سوسائٹیاں ہر مذہب کی خواہشیں اور مردوں بالخصوص غریب طبقے کے افرادی سب کے لیے پی مساوی موقع فراہم کر رہی ہیں۔ یہ اسٹڈی بتاتی ہے کہ ان لوگوں میں کئی یکساہتیں بھی ہیں، مثلاً تقریباً سارے مستفیدین روایتی مالیاتی اداروں سے قرض حاصل کرنے میں یا تو ناکام رہے تھے یا ایسے اداروں سے قرض پانے کا نہیں بھروسا نہیں تھا۔ بعض مستفیدین سو کی اوپنچی شرح پر قرض دینے والے مہاجنوں کے چنگل میں پھنسے ہوئے تھے۔ ان سب کو چھوٹے چھوٹے قرضوں کی ضرورت تھی۔ یہ بھی سامنے آتا ہے کہ ان لوگوں کے پاس پلاننگ، ہنر وغیرہ سب کچھ تھا، نہیں تھا تو صرف کاروبار میں لگانے کے لیے ضروری سرمایہ! اور یہی وہ سب سے بڑی ضرورت ہے جسے انٹرنسٹ فری کوآپریٹو سوسائٹیاں پورا کر رہی ہیں۔ ان کی طرف سے دیے جانے والے چھوٹے چھوٹے قرضے عام لوگوں کی زندگی میں مثبت اور فیصلہ کن بدلاؤ لارہے ہیں۔

یہ اسٹڈی بتاتی ہے کہ کیسے بلاسودی قرض کی بنیاد پر تخلیق زر اور اثاثہ کاری کا عمل جاری ہے۔ بلاسودی قرضوں کی بدولت حوصلہ پا کر وہ مزدور سے آزاد کاروباری اور کرشنندار بن رہے ہیں۔ ان قرضوں سے ایک طرف ان کا پرانا کاروبار مستحکم ہو رہا ہے، تو دوسری طرف یہ سرمایہ نئے مواقع بھی کھول رہا ہے۔ اسٹڈی سے یہ بات بھی سامنے آتی ہے کہ سہولت کا یہ ماڈل شہری علاقوں میں مالی مواقع پیدا کرنے اور لوگوں میں بچت اور سرمایہ کاری کو فروغ دینے میں اہم کردار نبھارہا ہے۔

لیکن اس ماڈل کے تحت کچھ الگ الگ چیلنجز بھی سامنے آئے ہیں۔ مثال کے طور پر کچھ لوگوں نے جتنے بڑے قرضوں کی مانگ کی ہے، کوآپریٹو سوسائٹیاں اسے پورا نہیں کر پارہی ہیں، جبکہ بڑھتی ہوئی ضرورتوں اور مہنگائی وغیرہ کے لحاظ سے نسبتاً بڑے قرضے وقت کا تقاضا ہیں۔ ساتھ ہی لوگوں کی ضرورتوں کے مطابق نئے نئے مالیاتی پروڈکٹس (الگ الگ طرح کے قرضے) کو سامنے لانا بھی ضروری ہے۔ سوسائٹیوں کو اس کی بھی مسلسل نگرانی کرنی چاہیے کہ اگر کوئی مستفید قرض نہیں لوٹا پارہا ہے تو ایسا کیوں ہے اور اس سے باہر نکلنے میں اس کی مدد کیسے کی جاسکتی ہے۔ یہ غور طلب ہے کہ قرض لینے والے زیادہ تر لوگ اپنے خاندان میں قرض لینے والی پہلی پیرھی کے لوگ ہیں۔

آج سہولت ماڈل کے تحت ملک بھر میں تقریباً دو لاکھ ممبران ہیں۔ پہلی نظر میں

صفحہ نمبر	مستفید ہونے والوں کی کہانیاں	نمبر شمار
13-15	الوا (کیرلا) سنگھم کی شکل میں ہاجرہ کو ملنا اپنا پسندیدہ ادارہ	.01
16-18	مدد مانگنے والے سے مددگار بننے تک شارک سفر	.02
19-21	نیوراء پٹنہ (بہار) کاروباری قرض سے بچھلتا پھولتا کاروبار	.03
22-24	نئے نرسنگ ہوم کے مالک بنے نوین	.04
25-27	جھشید پور (جھارکھنڈ) نئے شہر میں اقبال کا سہارا بننا الخیر	.05
28-30	رشیدہ کے لیے جائیداد بنانا ہوا ممکن	.06
31-32	بازار کے اتار چڑھاؤ کے بیچ سنورتی زندگی	.07
33-35	لکھنؤ (اتر پردیش) پھولتی کی زندگی میں آئی بہار	.08
36-37	بدلے حالات سے جو جھری نجر کے بلند حوصلے	.09
38-40	گوشتی کے کنارے دودھ کی گڑگا بہاتے گرسہائے موریہ	.10
41-43	سدا شیو پیٹ (حیدرآباد) ایک سے تین دکان کے مالک بنے عبدالواجد	.11
44-46	ساڑھی کے کاروبار کو سونے کی سی چمک دینے والا گولڈ لون	.12
47-49	سرپٹ دوڑتی عجیب کی زندگی	.13
50-51	ٹولی چوکی تمام نگر سے آزادی کا کاروباری کریم الدین	.14
52-54	گرچن کو بے اور بڑے قرض کی ضرورت	.15

صفحہ نمبر	مستفید ہونے والوں کی کہانیاں	نمبر شمار
	سنگاریڈی (تلنگانہ)	
55-57	آصف سے جانے چھوٹے کاروباریوں کے لیے کیوں ہے ضروری بلاسودی قرض	.16
58-60	سیلون کے کاریگر سے موبائیل ریپیرنگ شاپ کے مالک بننے تک کا سفر	.17
	کالی کٹ (کیرلا)	
61-62	جمشیر کی منزل کے لیے راہ ہموار کرتا سنگھم	.18
63-65	آمدنی بڑھی تو ٹیکس نے ایک حصہ سماج کے لیے مختص کیا	.19
66-68	کاروبار بڑھا، گھر میں خوش حالی آئی	.20
	ممبئی (مہاراشٹر)	
69-71	بچوں کو اچھی تعلیم دے رہے ہیں جاوید	.21
72-74	مہاجنوں کے چنگل سے باہر آنے کی کوشش کرتے سکھدیو	.22
75-77	عطر کے کاروبار سے بہتی زندگی	.23
	امہاجوگنی (مہاراشٹر)	
78-80	انجیر نے بڑھایا ہاتھ، شاہد کی بڑھی رفتار	.24
81-83	مزدور سے مالک بنے حسام الدین	.25
84-86	نسرین کا انجیر سے انوکھا رشتہ	.26
87-89	بلاسودی قرض سے ٹٹی پرانے کاروبار کو مضبوطی	.27
	عثمان آباد (مہاراشٹر)	
90-91	بلاسودی قرض کی بنیاد پر مہتاب نے بنایا اپنا گھر	.28
93-95	شہناز نے بنایا اپنا آشیانہ	.29
96-98	راحت نے ولاتی ٹیکسوں سے راحت	.30

سنگھم کی شکل میں ہاجرہ کو ملا اپنا پسندیدہ ادارہ

اسکیم میں ایک گروپ میں بارہ ممبران ہوتے ہیں اور کبھی ممبران ایک سال تک دس ہزار روپے ہر مہینہ جمع کرتے ہیں۔ ہر مہینہ کسی ایک ممبر کو قرضہ اندازی کے ذریعہ ایک لاکھ تیس ہزار روپے ملتے ہیں۔ جمع کی جانے والی کل رقم پر سنگھم ہر ممبر سے 5% سروس چارج لیتا ہے۔

گھر میں آئی خوش حالی

ہاجرہ نے دو بار اس اسکیم میں پیسہ جمع کیا۔ پہلی بار انہیں چوتھے مہینے میں اور دوسری بار انہیں نویں مہینے میں ہی پیسہ مل گئے۔ پہلی بار میں انہوں نے چالیس ہزار روپے جمع کیے تھے اور دوسری بار نوے ہزار جمع کر پائی تھیں۔ جب انہیں شنگھی ایک لاکھ پندرہ ہزار روپے مل گئے۔ تو یہ رقم ہاجرہ کے بہت کام آئی۔ گھر بناتے وقت انہیں اپنے پاس موجود ڈیڑھ سو گرام سونا تینپنا پڑا تھا۔ گروپ ڈپازٹ اسکیم سے ملے پیسے اور اس میں کچھ رقم کا اضافہ کر کے ہاجرہ نے بیچے گئے سونے کا قریب آدھا حصہ دوبارہ خرید لیا اور اس طرح سے سنگھم کی اسکیم ان کے لیے اثاثہ بنانے میں مددگار ثابت ہوئی۔

قرض سے ملی کاروبار بڑھانے میں مدد

ہاجرہ نے اب تک سنگھم سے تین بار قرض لیا ہے، پہلا اور تیسرا قرض ایک ایک لاکھ روپے کا تھا، اور دوسرا قرض پچاس ہزار روپے کا تھا۔ ان میں سے دو قرض انہوں نے سال 2018 کے سیلاب سے پہلے لیے تھے۔ سنگھم سے لیا گیا ایک لاکھ روپے کا پہلا قرض پرسل لون تھا، یہ قرض انہوں نے اپنے کاروبار کو بڑھانے کے لیے لیا تھا۔ اس پیسے سے انہوں نے ستر ہزار روپے کی کپڑے بنانے کی مشین اور تیس ہزار روپے میں مسکنگ کی مشین خریدی۔ مشین خریدنے سے پہلے ہاجرہ ہاتھ سے اسٹیکس تیار کرتی تھیں، مشین کے استعمال سے وہ زیادہ سامان تیار کرنے اور بیچنے لگیں۔ اس سے ان کا کاروبار بھی بڑھا اور آمدنی بھی۔ اس بڑھی ہوئی آمدنی سے انہوں نے اپنے گھر کی تعمیر کو مکمل کیا۔



ہاجرہ عبدالسلام
سنگھم ملٹی اسٹیٹ کوآپریٹو کرڈٹ سوسائٹی لیمنڈ
الوا (کیرلا)

37 سال کی ہاجرہ عبدالسلام بارہویں پاس ہیں۔ بارہویں کے بعد انہوں نے ایک سال تک گریجویٹیشن کی پڑھائی کی لیکن اس کو مکمل نہیں کر سکیں۔ ان کے چھوٹے سے خاندان میں ان کے شوہر عبدالسلام اور دو بچے ہیں۔ بیٹی ہادیہ نویں اور بیٹا یاسین گیارہویں جماعت میں پڑھتے ہیں۔ اپنے بچوں کے نام پر ہی انہوں نے اسٹیکس بنانے کے گھریلو کاروبار کا نام ہادیہ یاسین فوڈ پروڈکٹس رکھا۔ ہاجرہ اس برانڈ کے نام سے چپس، کپڑے اور اچار جیسی چیزیں بناتی ہیں۔

2014 میں جب سنگھم کی الوا برانچ کا افتتاح ہو رہا تھا تو اس میں ہاجرہ شامل ہوئی تھیں۔ اسی پروگرام کے ذریعے انہیں سنگھم کے تحت بچت اور قرض کی اسکیموں کی جانکاری ہوئی۔

کچھ دنوں بعد ہی ہاجرہ سنگھم کی ممبر بن گئیں، ہاجرہ نے سب سے پہلے سنگھم کی گروپ ڈپازٹ اسکیم میں پیسہ جمع کرنے شروع کیے۔ اس



بھی حاصل ہوا۔ وقت کے ساتھ آمدنی بڑھنے پر ہاجرہ نے ایک اسکونی خریدی، اس سے انہیں اپنے کاروبار کے ساتھ ساتھ گھریلو کاموں میں بھی بہت آسانی ہوئی۔

2018 میں کیرلا میں زبردست سیلاب آیا۔ ان کے گھر اور فیکٹری میں تقریباً تین ٹن پانی بھر گیا۔ پانی تین چار دنوں تک رہا، اس سے ان کی فیکٹری کی مشینیں خراب ہو گئیں اور بڑے پیمانے پر کچا مال بھی برباد ہوا۔ ہاجرہ نے اس نقصان سے ابھرنے کے لیے سنگھم سے ایک لاکھ روپے کا تیسرا قرض لیا۔ انہوں نے اس قرض سے مشینوں کی مرمت کرائی، کچا مال خرید اور اپنا کاروبار دوبارہ کھڑا کیا۔ فی الحال وہ یہ قرض واپس کر رہی ہیں۔

ہاجرہ نے اب تک پرنس لون کا ہی پیسہ اپنے کاروبار میں لگا یا ہے، ایسی حالت میں انہیں سیلاب اور دیگر وجوہ سے ہونے والے کاروباری نقصانات پر سنگھم سے کوئی راحت نہیں مل پائی، جبکہ انہیں اچھا خاصا نقصان اٹھانا پڑا۔ ہاجرہ کہتی ہیں، "اگر انہوں نے پرنس لون لیا ہوتا تو ان کے لیے فائدہ مند ہوتا۔ کیونکہ ایسے قرضوں میں ہونے والے فائدے اور نقصان کو قرضدار اور سنگھم مل کر برداشت کرتے ہیں۔" وہ مزید کہتی ہیں کہ آئندہ اپنے کاروبار کے لیے پرنس لون ہی لیں گی۔

اور آسانی سے ملے پرنس لون

ہاجرہ بلاسودی بنیاد پر قرض دینے والے ایک دوسرے ادارے کے پاس

ہاجرہ نے اپنے کاروبار کے لیے کچا سامان خریدنے کے لیے سنگھم سے پچاس ہزار روپے کا دوسرا قرض لیا۔ وہ پہلے بڑے کاروبار یوں سے ادھار سامان لے کر اسٹیکس تیار کرتی تھیں، اب وہ نقد سامان خریدتی ہیں۔ اس طرح انہیں پہلے کے مقابلے میں سے پانچ فیصد سستی قیمت پر سامان ملنے لگا۔ اور اس چھوٹے سے فرق سے بھی ان کی آمدنی میں خاصا اضافہ ہوا۔ ہاجرہ نے بتایا: "ادھار لینے پر مجھے ایک بوری بادام 5350 روپے میں ملتا تھا، اب نقد میں 5200 روپے میں ہی مل جاتا ہے۔ ہر نقد خرید پر کل پانچ سو روپے کی بچت ہو جاتی ہے۔"

دوسرے قرض کے بعد بچت اور آمدنی بڑھتے ہی ہاجرہ نے سنگھم میں چھ سو روپے کا ڈیلی ڈپازٹ اکاؤنٹ شروع کیا۔ اس کھاتے میں تقریباً چھ مہینوں میں ہی نوے ہزار کی رقم جمع ہو گئی۔ انہوں نے سنگھم کی مٹی بی ایکیم کے تحت ڈیڑھ لاکھ روپے کا قرض لے لیا۔ اس قرض کا استعمال ہاجرہ نے گھر کے ادھاروں سے تعمیراتی کاموں کو پورا کرنے میں کیا اور اپنے گھر کی دوسری منزل کی چھت بھی بنوائی۔

مٹی بی ایکیم کے تحت کھاتہ داروں کو ان کی بچت کی رقم کے برابر رقم ملا کر قرض دیا جاتا ہے۔ اس قرض کی حتمی مدت چھ ماہ ہوتی ہے اور اس دوران قرض کی کل رقم پراساڑھے تین فیصد سروس چارج دینا ہوتا ہے۔

سیلاب کی مار سے سنگھم نے اُبارا

سنگھم کے قرض سے ہاجرہ کی زندگی کچھ بہتر ہوئی اور انہیں ذہنی سکون

دوسرے اداروں سے سوڈ پر قرض لینے سے احتراز ہے۔ جب ان کے شہر میں سنگھم نے کام کرنا شروع کیا تو انہیں بڑی خوشی ہوئی اور انہیں لگا کہ اب ضرورت پڑنے پر وہ قرض حاصل کر سکیں گی۔

ہاجرہ کا ایک بینک میں کھاتا بھی ہے مگر مذہبی تقاضوں کی وجہ سے انہوں نے کبھی بینک سے قرض لینے کی کوشش نہیں کی۔ ان کا کھاتا گیس سبسڈی حاصل کرنے اور اس پیسے دوسرے کاموں کے لیے استعمال ہوتا ہے۔ ہاجرہ کے مطابق ان کی اپنی غیر منقولہ جائداد کی ضمانت پر بینک یا اس جیسے دوسرے اداروں سے سوڈ پر قرض مل جاتا مگر وہ اسے پسند نہیں کرتیں۔ ہاجرہ نے بتایا کہ ان کے مذہبی عقیدے کی وجہ سے انہیں سوڈ کا لین دین پسند نہیں ہے۔ یہ بات بھی صحیح ہے کہ بینکوں کے مقابلے سنگھم سے لین دین کرنے کے لیے کاغذی کارروائی اور بھاگ دوڑ کم کرنا پڑتی ہے مگر سنگھم کو چننے کی اصل وجہ ہا سوڈی قرضوں کے سلسلہ میں ان کا مذہبی نظریہ ہے۔

بھی گئی تھیں۔ مگر اس کی طویل اور پیچیدہ کاغذی کارروائی کی وجہ سے انہوں نے زیادہ کوشش نہیں کی۔ بعد میں معلوم ہوا کہ وہ ادارہ بھی بند ہو گیا۔

ہاجرہ نے سنگھم کی اسکیموں سے فائدہ اٹھایا اور اس کے بارے میں اپنے دوستوں اور رشتے داروں کو بھی بتایا۔ اس سے تحریک پانچ کئی لوگ سنگھم کے ممبر بنے۔ ہاجرہ کے دور رشتے داروں نے سنگھم کی فکسڈ ڈپازٹ اسکیم میں پیسہ جمع کیا ہے اور ایک رشتے والے نے قرض بھی دیا ہے۔ ہاجرہ نے اپنے دو دوستوں اور ان کے گھرانوں کو بھی سنگھم سے جوڑا ہے۔ ہاجرہ بتاتی ہیں کہ سنگھم میں ہونے والی میٹنگوں کی خبر معمول کے مطابق ملتی رہتی ہے مگر وہ کبھی ان میں شامل نہیں ہو سکیں۔ اگر وہ ایسی کسی میٹنگ میں شامل ہو سکیں تو برنس لون کی کاغذی کارروائی کو مزید آسان بنانے کی مانگ کریں گی۔ مثال کے طور پر وہ برنس لون کے لیے پروجیکٹ رپورٹ جمع کرنے کی شرط کو ختم کرنے کی مانگ کریں گی۔

مذہبی تقاضے کے تحت انہیں بینک پسند نہیں

مذہبی تقاضوں کی وجہ سے ہاجرہ اور ان کے گھرانے کو بینک یا اس جیسے



مدد مانگنے والے سے مددگار بننے تک نثار کا سفر

سونا گروہی رکھنا پڑا۔ ایسے میں ایک طرف نثار کو قرض مانگنے میں ہچکچاہٹ ہوتی تھی، اور قرض نہ ملنے کا اندیشہ بھی بنا رہتا تھا۔ لیکن سنگھم ملٹی اسٹیٹ کوآپریٹو ریٹریٹ سوسائٹی لمیٹڈ سے جڑنے کے بعد نثار کی زندگی سے غیر یقینی صورتحال ختم ہو گئی اور اب وہ خود دوسرے لوگوں کو چھوٹے چھوٹے قرض دے کر مدد کرنے کے اہل ہو گئے ہیں۔

یاسین فٹ ویئر اینڈ ہیگس نثار کی نئی دکان ہے۔ ان کی دکان کا ماہانہ کرایہ ساڑھے چار ہزار روپے ہے اور اس کے لیے انہیں پچیس ہزار کی پیشگی رقم جمع کرنی پڑی تھی۔

اس دکان کے نام کے ساتھ فٹ ویئر تو شروع سے ہی جزا تھا، مگر شروعات میں یہ صرف اسٹیشنری اور فینسی آئٹمز کی دکان تھی۔ وقت گزرنے کے ساتھ نثار نے دکان میں فٹ ویئر آئٹمز بھی رکھنے شروع کیے۔ اس سے پہلے وہ کوچی کے ایڈاپٹی میں پارٹنرشپ پرفٹ ویئر ہی کی ایک دکان چلاتے تھے جو اس علاقے میں میٹرو ریل کا کام شروع ہونے کے بعد ٹوٹ گئی۔ اس کے علاوہ، ماضی میں نثار ایک فٹ ویئر شاپ میں سیلس مین کا کام بھی کر چکے تھے۔

سنگھم سے ممکن ہوئی قرض کی فراہمی

قریب چار سال پہلے اپنے گاؤں میں ہوئی ایک نشست میں انہیں سنگھم کے کام کاج کے بارے میں جانکاری ملی۔ اس نشست سے تقریباً چھ مہینے کے بعد وہ سنگھم کے ممبر بنے۔ سنگھم کا ممبر بننے سے پہلے یا اس کے بعد ابھی تک نثار کا کسی بینک میں کوئی کھاتہ نہیں ہے۔ نثار کا کہنا ہے کہ ”بینک سود لینے اور دینے کا کام کرتے ہیں، اور ایسا کرنا ان کی مذہبی تعلیمات کے مطابق غلط ہے۔ اس لیے انہوں نے کبھی بینک میں کھاتہ کھلوانے میں دلچسپی نہیں دکھائی۔“ حالانکہ بعد میں ضرورت پڑنے پر ان کی بیوی کا بینک میں کھاتہ کھولا گیا، یہ کھاتہ ابھی گیس سوسڈی اور اس جیسے کاموں کے لیے استعمال ہوتا ہے۔



نثار اے
سنگھم ملٹی اسٹیٹ کوآپریٹو ریٹریٹ سوسائٹی لمیٹڈ
(الوا کیرلا)

48 سال کے نثار اے نے دسویں تک کی پڑھائی کی ہے، کیرلا کے الوا شہر کے کوٹا ماسیری علاقے میں یاسین فٹ ویئر اینڈ ہیگس نام کی ان کی دکان ہے۔ تین سال پہلے انہوں نے اپنے بیٹے کے نام پر اس کاروبار کو شروع کیا۔ نثار کی ایک بیوی اور تین بچے ہیں۔ یہ ایک خوشحال خاندان ہے۔ نثار کے تینوں بچے ابھی پڑھائی کر رہے ہیں۔ ان کی بیوی بیسٹا پیسیرا کبھی کبھی دکان چلانے میں ان کی مدد کرتی ہیں۔ نثار کے والد 88 سال کے ہیں جنہوں نے چونکیداری کا کام کر کے نثار اور اپنے دوسرے بچوں کی کوچی شہر میں پرورش کی۔ نثار قریب دس سال سے الوا کے پاس چالگم علاقے میں رہ رہے ہیں، اور ان کے والد بھی ان کے ساتھ رہتے ہیں۔

نثار پہلے ضرورت پڑنے پر اپنے دوستوں سے چھوٹی بڑی رقم قرض کے طور پر لیتے ہیں۔ حالانکہ نثار کو ان قرضوں پر سود نہیں دینا پڑتا تھا لیکن ایک بار انہیں ایک لاکھ کے قرض کی ضرورت پڑی اور اپنے ایک دوست کے پاس



نثار کے مطابق قرض دینے والے دوسرے ادارے بہت ساری مشکلات کھڑی کرتے ہیں۔ مشکلات سے نثار کی مراد خاص کر سوڈی اوپنٹی شرح ہے۔ نثار بتاتے ہیں، "میری بیوی کے بھائی نے گھر بنانے کے لیے بینک سے قرض لیا تھا مگر سوڈی شرح اتنی زیادہ تھی کہ وہ لمبے وقت تک صرف سوڈی چکاتے رہے۔ اور عمل قرض جیوں کا تئوں باقی رہا۔ آگے چل کر جب انہوں نے طلب میں نوکری کی، ان کی آمدنی میں اضافہ ہوا، تب جا کر وہ قرض واپس کر پائے۔

اور ان کی پہلی ہی بچت ان کے لیے سرمایہ بن گئی

اس قرض سے انہوں نے دکان میں کئی طرح کی اسٹیشنری اور زنانہ فینسی اسٹم رکھنے شروع کیے۔ یہ سنگھم کے قرض سے ہی ممکن ہو پایا کیونکہ یہ سامان انہیں نقد خریدنے پڑتے۔ انہوں نے بتایا، "میرے پاس پیسے نہیں تھے، مجھے لگا کہ قرض لے کر میں زیادہ مال سستی قیمت پر خرید پاؤں گا۔ اس سے میری دکان پر زیادہ خریدار آئیں گے۔ اور آمدنی میں اضافہ ہوگا۔" نثار کہتے ہیں، "میرے کاروبار کی ترقی سنگھم کے ذریعہ ہی ممکن ہو پائی۔" بیوی کے نام پر لیے گئے قرض کو ملا کر انہوں نے اب تک کل تین قرض لیے ہیں۔ اس میں دو بار پچاس ہزار اور ایک بار پچتر ہزار کا قرض ہے۔ فی الوقت وہ پچاس ہزار کا اپنا تیسرا قرض واپس کر رہے ہیں اور اب تک تقریباً آدھی رقم واپس کر چکے ہیں۔

بچوں کو دے رہے ہیں بہتر تعلیم

آمدنی بڑھنے سے انہوں نے اپنی دکان کو اور بہتر بنایا، دکان کے فرش میں ٹائلس، سامنے کے حصے میں شیشے کا دروازہ اور کئی پارٹیشن لگوائے۔ اب دکان میں اسٹیشنری، جو تے چپل اور فینسی اسٹم کا زیادہ اسٹاک رہتا ہے۔ ان کی آمدنی بڑھ گئی ہے۔ آمدنی بڑھنے سے نثار نے اپنے گھر کی مرمت کرائی اور گھر میں غسل خانہ بھی بنوایا۔ ان کا گھر دکان سے چار کھومٹر دور ہے۔

آمدنی بڑھنے سے نثار نے اپنے بچوں کو بہتر تعلیم دلانا شروع کیا۔ اب ان کے بیچے پاس کے ایک شہر مناپورم کے ایک پرائیویٹ اسکول کے ہاسٹل میں رہ کر پڑھتے ہیں۔

حالانکہ نئی دکان شروع کرنے کے لیے انہیں اپنے گھر کے کچھ زیور بیچنے پڑے تھے جو وہ ابھی تک واپس نہیں خرید پائے ہیں۔

سیلس مین کے طور پر نثار جو تے چپل کی مرمت کرنے والوں کو سامان

سنگھم کا ممبر بننے کے بعد نثار نے سب سے پہلے ایک بچت کھانا شروع کیا۔ یہ کھانا انہوں نے تقریباً چھ مہینے چلایا۔ اس کھانے میں اپنی یومیہ آمدنی میں سے سو سے تین سو روپے تک روزانہ جمع کرنا شروع کیا۔ بچت کرنے کا ان کا یہ پہلا تجربہ تھا۔ اور دھیرے دھیرے یہی بچت ان کے کاروبار کے لیے سرمایہ کا ایک ذریعہ بن گئی۔ اس سرمایے سے انہوں نے دکان میں عورتوں اور مردوں کے چپل، اسکول بیگ اور جو تے، اور اسٹیشنری جیسی مختلف چیزوں کے اسٹاک میں اضافہ کیا۔ خاص کر عید اور دیگر موقعوں پر وہ دکان میں بہت زیادہ سامان لانے لگے۔ ان کی دکان ان کی روزانہ کی بچت کی بدولت ہی بھری پری دکھنے لگی۔

قریب دو سال پہلے نثار نے اپنا پہلا قرض لیا تھا، یہ قرض انہوں نے ایکٹو بائیک خریدنے کے لیے لیا تھا، اس بائیک سے وہ کالج اور دوسری جگہوں پر لیڈیز بیگ کی سپلائی کیا کرتے تھے۔ جب وہ اس کام سے فیلڈ میں ہوتے تو ان کی بیوی دکان سنبھالا کرتیں۔ اس طرح اپنے پہلے قرض کی مدد سے نثار نے اتنا شیشی بنا یا اور اپنے کاروبار کو بھی فروغ دیا۔

سنگھم کے ذریعہ کاروبار کی ترقی ممکن ہوئی

اس کے بعد نثار نے اپنا کاروبار بڑا کرنے کے مقصد سے سنگھم سے پچاس ہزار کا دوسرا قرض لیا۔ نثار کی بیوی بھی سنگھم کی ممبر ہیں۔ اور انہوں نے جو قرض لیا تھا وہ بھی بالواسطہ طور پر نثار کے کاروبار کے لیے ہی لیا گیا تھا۔ نثار جب اپنا پہلا قرض واپس کر رہے تھے اس وقت انہیں اپنے کاروبار کے لیے کچھ سرمایہ کی ضرورت پڑی مگر وہ خود سنگھم سے قرض لینے کی پوزیشن میں نہیں تھے، لہذا انہوں نے اپنی بیوی کے نام سے قرض لے کر اپنی وقتی ضرورت کو پورا کیا۔

کرنے کے لیے معمولی کاغذی کارروائی کرنی ہوتی ہے، ساتھ ہی قرض کی واپسی کے لیے ملنے والی مدت اور اس پر لگنے والے سروس چارج بھی شاکر کو بالکل مناسب لگتا ہے۔ سنگھم کی سالانہ مینٹنگ کے لیے ان کو دعوت نامہ بھی پابندی سے ملتا ہے اور سنگھم کی سالانہ رپورٹ بھی پابندی سے مل جاتی ہے۔ چونکہ سالانہ مینٹنگ دوسرے شہر میں منعقد ہوتی ہے اس لیے شاکر بھی تک کسی بھی مینٹنگ میں وقت کی کمی کی وجہ سے شامل نہیں ہو پائے ہیں۔ شاکر کہتے ہیں کہ اگر ان کو کسی سالانہ مینٹنگ میں جانے کا موقع ملتا تو وہ یہ مشورہ دیں گے کہ "ان کے دوست اور ان جیسے دیگر لوگ بینک سے قرض لینے کے بعد قرض لوٹانے کے سلسلے میں مشکلات کا سامنا کر رہے ہیں جس کا سبب بینک کی اونچی شرح سود ہے۔ سنگھم کو ایسے لوگوں کے لیے ایک ایسی اسکیم شروع کرنی چاہیے جس کے ذریعہ وہ بینک کے قرض کو واپس کر سکیں اور اپنی پریشانیوں سے باہر نکل سکیں۔"

سود پر قرض لینا پسند نہیں

شاکر کے سر سنگھم کے کام سے بہت متاثر ہیں۔ اتنے زیادہ کہ پچھلے سال کے سیلاب کے بعد انہیں جب حکومت سے دو لاکھ روپے کی رقم معاف کرنے کے طور پر ملی تو انہوں نے یہ ساری رقم سنگھم میں جمع کرا دی۔ ایسا کرنے کے پچھلے ان کی سوچ یہ تھی کہ یہ ڈپازٹ دوسرے ضرورت مند لوگوں کے کام آئے گا۔

شاکر کو امید ہے کہ مستقبل میں انہیں سنگھم سے بڑا قرض ملے گا۔ شاکر کے مطابق انہوں نے چند مرتبہ سنگھم سے ایک لاکھ تک کا ذاتی قرض مانگا مگر انہیں پچاس ہزار کا ہی قرض مل سکا۔

میں نے شاکر سے پوچھا کہ پراپرٹی اور دکان کے ہوتے ہوئے بھی اگر انہیں سنگھم سے بڑا قرض نہیں مل سکا تو کیا وجہ ہے کہ وہ اپنی دکان اور پراپرٹی کی گارنٹی پر بینک سے قرض نہیں لینا چاہتے؟

اس سوال کے جواب میں شاکر نے کہا، "بڑا قرض نہیں مل پانا ایک ایسا ہے۔ لیکن اس کے باوجود میں سود پر قرض دینے والے بینک اور اس جیسے دیگر اداروں سے قرض لینا کبھی پسند نہیں کروں گا۔"



پہنچاتے تھے۔ ان کے ساتھ اٹھتے بیٹھتے وہ خود بھی جوتوں کی مرمت کا کام سیکھ گئے۔ یہ ہنر آج ان کے کام آ رہا ہے اور اس سے بھی وہ قریب دو سو روپے روز کمالیتے ہیں۔ یہ کمائی وقت کے ساتھ ان کی کم ہو چکی آمدنی کی تھوڑی بہت بھری پائی کر دیتی ہے۔ دراصل پہلے نوٹ بندی اور پھر سیلاب کے بعد ان کی دکان پر بکری کم ہو گئی تھی۔ یہ حالت اب بھی بہتر نہیں ہو پائی ہے۔ شاکر بتاتے ہیں، "پہلے کے مقابلے میں بکری آدمی رہ گئی ہے۔ پہلے اگر تین ہزار کی بکری ہوتی تھی تو اب ڈیڑھ ہزار کی ہی ہو پاتی ہے۔"

بینک کا قرض چکانے کی اسکیم شروع ہونی چاہیے

شاکر لاکھا قرض بھی اپنا بزنس بڑھانے کے لیے لینا چاہتے ہیں۔ شاکر ایک لاکھ روپے کا قرض لینے کے خواہشمند ہیں تاکہ وہ دکان میں زنانہ اور فینسی آئٹمز کا اسٹاک بڑھا سکیں۔

شاکر کہتے ہیں، "پچھلی بار مجھے ایک لاکھ کا قرض نہیں ملا تھا۔ اس بار پھر اتنی ہی رقم مانگ کر دیکھوں گا، پوری رقم ملے گی یا نہیں اس کا اندازہ مجھے نہیں ہے۔" شاکر نے بیکری کی دکان چلانے والے اپنے پڑوسی دکان دار اور دیگر چار پانچ لوگوں کو سنگھم سے جوڑا ہے۔ ان میں سے ان کے پڑوسی دکان دار اور کچھ دوسرے لوگوں نے قرض بھی حاصل کیا اور اسے مستعدی کے ساتھ واپس کر رہے ہیں۔

شاکر کے مطابق ضرورت پڑنے پر جب وہ سنگھم سے قرض مانگتے ہیں تو یہ انہیں جلدی اور آسانی سے مل جاتا ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ سنگھم سے قرض حاصل

کاروباری قرض سے پھلتا پھولتا کاروبار

بچت کھاتہ کھلوا یا، اس کھاتے کو کھلوانے کے پیچھے ان کا مقصد کاروبار کے سلسلے میں بچت کرنا تھا۔ کچھ مہینوں تک جب سدھیشور نے تسلسل کے ساتھ اپنے کھاتے کو چلایا اور لین دین کیا تو ڈی ملی کلکٹر نے ان کو کاروبار کے لیے قرض لینے کی صلاح دی۔ اس کے بعد سدھیشور نے قرض بھی لیا۔ اس قرض سے وہ بہتر طریقے سے کاروبار کرنے لگے اور انہیں فائدہ بھی ہوا۔ پھر یہ سلسلہ چل نکلا، اب تک انہوں نے پانچ بار قرض لیا ہے اور قرض لے کر وہ پہلے کے مقابلے میں بہتر زندگی گزار رہے ہیں۔

سرمایہ کی فراہمی آسان ہوئی تو شروع کیا نیا کاروبار

کھاتہ کھلوانے کے تین مہینے بعد سدھیشور نے پہلا قرض لیا تھا۔ یہ قرض پانچ ہزار کا تھا، قرض کی لمٹ بڑھتے بڑھتے آج تیس ہزار تک پہنچ گئی ہے۔ پچھلا تیس ہزار کا بلا سودی قرض انہوں نے دو ماہ پہلے لیا تھا۔ قرض کی بروہتی رقم ان کے بڑھتے کاروبار کی علامت ہے۔

سرمایہ رہنے سے سدھیشور اب کرانہ دکان کے لیے آٹا، وال، تیل، چینی زیادہ مقدار میں اور تھوک بھاؤ پر نقد خریدتے ہیں زیادہ مقدار میں اور نقد خریدنے سے سدھیشور کو مال کم قیمت پر مل جاتا ہے جو بالواسطہ طور پر ان کی آمدنی میں اضافہ کرتا ہے، اور ایسا الخیر کے قرضوں کی بدولت ہی ممکن ہو پارہا ہے۔

سدھیشور کہتے ہیں، ”کاروبار کے لیے سرمایہ کی فراہمی سے دکان میں زیادہ سامان رہتا ہے، فروخت بھی زیادہ ہونے لگی ہے اور آمدنی بھی زیادہ ہوتی ہے۔ خریدار کو میری دکان سے سارا سامان مل جاتا ہے تو اسے اور کہیں نہیں جانا پڑتا۔“

کرانہ دکان چلانے کے ساتھ ساتھ سدھیشور چھوٹے پیمانے پر اناج کا تھوک کاروبار کرتے ہیں۔ وہ اپنے گاؤں اور آس پاس سے دھان، آبیوں، مسور اور چنا جیسی فصلیں خرید کر اسے شہر کی منڈی میں بیچتے ہیں۔ اس کاروبار میں بھی وہ الخیر سے لیے گئے قرض کا استعمال کرتے ہیں۔



سدھیشور مستری

الخیر کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ

نیورا، پنڈ (بہار)

60 سال کے سدھیشور مستری پنڈ کے نیورا گاؤں میں رہتے ہیں۔ وہ پچھلے قریب پانچ سالوں سے وہیں پر کرانہ کی ایک دکان چلاتے ہیں۔ اس سے پہلے سدھیشور کھیتی باڑی کر کے اپنے اخراجات پورے کرتے تھے، اب یہ دکان ہی ان کی روزی روٹی کا ذریعہ ہے۔ سدھیشور اور ان کی بیوی کانتی دیوی مل کر دکان چلاتے ہیں۔ سدھیشور کے گھر میں بیوی، بیٹے، بہو، اور پوتے سب ایک ساتھ رہتے ہیں۔

سدھیشور قریب پانچ سال پہلے الخیر کے ممبر بنے۔ سدھیشور کا گاؤں الخیر کے ڈی ملی کلکٹر سیارام شاہا کے دائرہ کار میں آتا ہے۔ الخیر کے کاموں سے وہ سیارام کے ذریعہ ہی واقف ہوئے۔ اور رفتہ رفتہ الخیر کے سلسلے میں ان کا اعتماد بحال ہوتا چلا گیا۔ سدھیشور بتاتے ہیں: ”سیارام گاؤں آتے تھے، میں نے کئی دفعہ ان کی باتیں سنیں۔ اپنی بات بھی رکھی۔ اپنی ضرورتوں کے بارے میں بتایا۔ جس پر سیارام نے کہا کہ آپ کی ضرورتیں پوری ہوں گی۔“

ایک وقت آیا جب سیارام کے ذریعہ سدھیشور الخیر کے ممبر بنے اور روزانہ بچت کرنے لگے۔ سدھیشور نے اپنی بیوی کانتی دیوی کے ساتھ مشترکہ



خریدی تو اس میں سدھیشور نے بھی مالی مدد کی۔

بیٹے کو زمین خریدنے کے لیے دیے پیسے

سدھیشور کے مطابق انہیں الخیر سے قرض ملنے میں کوئی پریشانی نہیں ہوتی۔ اور نہ ہی اس سے جڑی کارروائی میں زیادہ وقت لگتا ہے۔ سدھیشور نے بتایا کہ قرض کے لیے درخواست دینے کے دو ہفتوں کے اندر انہیں قرض مل جاتا ہے۔ اپنی بات کو آگے بڑھاتے ہوئے وہ کہتے ہیں، "اگر میں قرض لے کر وقت پر اسے واپس نہ کروں تب وقت ہوگی۔ اگر میں وقت پر قرض چکا کر دوں گا تو مجھے ضرورت پڑنے پر قرض مل جائے گا۔ میں جتنا قرض مانگتا ہوں اتنا مل جاتا ہے، اور پھر میں اسے وقت پر ہی لوٹا بھی دیتا ہوں۔

بچت کھاتے میں سدھیشور سو روپے روز جمع کرتے ہیں۔ اس کھاتے سے لین دین میں بھی انہیں کوئی پریشانی نہیں ہوتی ہے۔ سدھیشور بتاتے ہیں، "کبھی ایسا نہیں ہوا کہ میں پیسے نکالنے گیا تو الخیر کی طرف سے کہا گیا ہو کہ آج نقدی نہیں ہے، الخیر میں جمع پیسے میرے لیے پونجی کی طرح ہے۔ دکان کے لیے مال خریدنے میں بھی اس کا استعمال کرتا ہوں۔"

سدھیشور کی آمدنی بڑھی تو وہ اپنے بچوں کی زندگی میں خوش حالی کا سبب بنے۔ ان کے ایک بیٹے واپلی میں رہتے ہیں۔ انہوں نے جب وہاں زمین

روزانہ قرض کی قطع جمع کرنے کا آپشن بے حد مددگار ہے

سدھیشور کا ایک بینک میں پندرہ سال پرانا کھاتا ہے۔ لیکن انہوں نے بینک سے کبھی قرض نہیں لیا۔ وہ بینک سے قرض لینے کی خواہش ہی نہیں رکھتے کیونکہ انہوں نے سن رکھا ہے کہ بینک سے لین دین کرنے میں بہت سی مشکلات آتی ہیں۔ ساتھ ہی سدھیشور کو یہ یقین نہیں ہے کہ اگر وہ بینک کے پاس جائیں گے تو انہیں قرض مل ہی جائے گا۔ ان کے دل میں ہمیشہ یہ اندیشہ رہتا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "ہم الخیر سے معاملات کر رہے ہیں۔ ہمارے لیے یہی آسان اور بہتر ہے۔ یہاں پر ہمیں بہت سہولت بھی مل جاتی ہے اور ہم کو اس کا قرض مناسب لگتا ہے۔"

وہیں اونچے سود پر پیسے دینے والے مہاجنوں کے بارے میں ان کی رائے ہے: "مقامی مہاجنوں سے قرض لینے پر ہر سو روپے پر پانچ روپے کا سود مہینے کے حساب سے دینا ہوتا ہے۔ ایسا قرض لینے میں فائدہ نہیں ہے۔ ایسے قرض سے منافع تو دور کی بات، اسے چکانے میں پونجی ٹوٹ جاتی ہے۔"

سدھیشور الخیر میں قرض پر لگنے والے سروں چارج اور قرض واپسی کی متعینہ

لینے کے مقابلے میں کئی گنا بہتر ہے۔ حالانکہ اب تک ان کے ذریعے کوئی فرد الخیر کا ممبر نہیں بنا۔ سدھیشور کے مطابق اس کی وجہ دراصل یہ ہے کہ گاؤں کے لوگوں کی آمدنی بہت قلیل ہے اور انہیں بچت کرنے کی عادت بھی نہیں، لہذا وہ مہاجن سے بھاری سود پر قرض لینے کے لیے مجبور ہیں۔

سدھیشور کی پلاننگ ہے کہ موجودہ قرض کو چکانے کے بعد وہ پھر سے نیا قرض لیں گے۔ وہ کہتے ہیں، "قرض نہیں لیں گے تو کاروبار کیسے چلے گا۔ اس بار وہ پہلے سے بڑی رقم قرض پر لیں گے۔ ان کا خیال ہے کہ یہ رقم چالیس سے پچاس ہزار تک ہو سکتی ہے۔"

وہ آگے کہتے ہیں، "اپنی کرانہ کی دکان کے لیے ہی قرض لوں گا۔ میں ہمیشہ کاروبار کے لیے ہی قرض لیتا ہوں۔ گھریلو ضرورتوں یا دیگر ضرورتوں کے لیے قرض کا استعمال نہیں کرتا۔ اگر ہم ایسا کریں گے تو قرض ڈوب جائے گا۔ قرض لے کر کاروبار کریں گے تو کاروبار بھی بڑھے گا اور آمدنی بھی بڑھے گی۔ ہم بھی آگے بڑھیں گے اور وقت پر قرض ادا کرنا آسان ہو جائے گا۔"

مدت سے بھی پوری طرح مطمئن ہیں۔ حالانکہ وہ خود متعینہ مدت سے پہلے قرض ادا کر دینے میں یقین رکھتے ہیں۔ دراصل ایک قرض لوٹا دینے کے بعد ان کے پاس ایک نیا قرض لینے کا آپشن رہتا ہے جو ضرورت پڑنے پر کام آجاتا ہے۔ ساتھ ہی ڈیلی گلنر کے ذریعہ روزانہ قرض کی ایک قسط جمع کرنے سے قرض کا واپس کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

اور بڑا قرض لینے کی پلاننگ

سدھیشور کو الخیر کی سالانہ میٹنگ میں شامل ہونے کا دعوت نامہ پابندی کے ساتھ مل جاتا ہے۔ لیکن اب تک وہ کسی میٹنگ میں شامل نہیں ہو سکے۔ پچھلی میٹنگ میں جانے کے لیے انہوں نے تیاری کر لی تھی لیکن اچانک ایک ضروری کام آجانے کی وجہ سے شرکت نہیں کر پائے۔ ان کا کہنا ہے کہ بس ایک بار شامل ہونے کی ویر ہے، پھر یہ سلسلہ چلتا رہے گا۔

سدھیشور نے الخیر کا ممبر بننے کے بعد اس کے بچت کھاتے اور اس سے ملنے والے بلاسودی قرض کے فائدوں کا ذکر اپنے گاؤں کے کئی لوگوں سے کیا۔ انہوں نے لوگوں کو بتایا کہ الخیر سے قرض حاصل کرنا مہاجن سے قرض



نئے فرسنگ ہوم کے مالک بنے نوین

پیش آئی۔ بینکوں کے ایسے معاملات اور دستاویز کی مانگ سے تنگ آ کر نوین نے نیورا کے بینک میں کھانہ کھلوانے کا ارادہ ترک کر دیا۔ نوین بتاتے ہیں، "اس بھاگ دوڑ کے کچھ دنوں بعد ایک بیرونی کے ذریعے انہیں بینک کی طرف سے ہی کھانہ کھلوانے کا آفر ملا۔ تب تک ان کا سن بدل چکا تھا۔" اسی سچ الخیر کے ذیلی کلکٹر سیارام ٹھا کر نے انہیں الخیر کے بارے میں جانکاری دی۔ اور یہ بھی بتایا کہ الخیر کی ایک برانچ نیورا میں بھی ہے۔ سیارام نے نوین کو الخیر کے طریقہ کار کے سلسلہ میں بھی جانکاری دی۔ نوین بتاتے ہیں، "شروع میں مجھے یقین نہیں ہوا۔ کیونکہ بہت سارے نان بینکنگ ادارے آئے اور لوگوں کا پیسہ لے کر فرار ہو گئے۔ کچھ وقت بعد میں نے نیورا برانچ پر جا کر الخیر کے کام کاج کو دیکھا۔ اس کے معاملات کو سمجھا۔ اس کے علاوہ میری جان پہچان کے جن لوگوں نے پہلے سے الخیر میں کھانہ کھول رکھا تھا ان لوگوں سے بھی بات کی۔ اس کے بعد میں الخیر سے جڑ گیا۔"

بچت کھاتے اور لین دین پر ہوا کا یقین

اپنے ماں باپ کے اکلوتے بیٹے نوین شادی شدہ ہیں۔ ان کا صرف ایک بچہ ہے جو ڈیڑھ سال کا ہے۔ نوین کی فیملی ان کے والدین کے ساتھ نوبت پور میں ہی رہتی ہے۔ لیکن وہ میڈیکل جیسی ایمرجنسی خدمت کے شعبے میں کام کرنے کی وجہ سے نیورا میں ہی کرائے پر رہتے ہیں۔



نوین کمار پٹنائیک

الخیر کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ

نیورا، پنڈ (بہار)

33 سال کے کمار نوین پٹنائیک سے میری ملاقات نیورا میں ان کے انجلی فرسنگ ہوم پر ہوئی۔ نوین ایک دیہی معالج ہیں اور نیورا اور اس کے آس پاس کے گھر وٹولہ، گوڑیا ڈیرہ جیسے دیہی علاقے کے لوگوں کو طبی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ انہوں نے بائیولوجی میں گریجویٹیشن کیا ہے اور آپریشن تھیز اسٹنٹ کی پڑھائی بھی کی ہے۔ وہ خود بھی چھوٹے موٹے آپریشن کر لیتے ہیں۔

نوین نیورا سے دس کلومیٹر دور نوبت پور علاقے کے رہنے والے ہیں۔ ان کا پہلے سے ایک بینک میں کھانہ کھلوانا مگر اب اپنے کام کے سلسلہ میں نیورا آنے کے بعد یہاں سے ان کے بینک کی دوری زیادہ ہو گئی اور انہیں بینک آنے جانے میں پریشانی ہونے لگی۔ اس لیے انہوں نے پہلے یہاں واقع نیشنل بینک میں ہی کھانہ کھلوانا چاہا اور اس غرض سے بینک گئے۔ مگر ان کا تجربہ بہت تلخ رہا۔ پہلے تو مقامی ایڈریس کا کوئی پروف یا کاغذ نہیں تھا۔ کاغذ نہ ہونے کی وجہ سے کھانہ کھولنے سے انکار کر دیا گیا۔ پھر کہا گیا کہ علاقے کے کھانے سے لکھوا کر لائیے۔ اسی قسم کی پیچیدگی وہاں ایک اور بینک برانچ میں





لے لیا۔ سیارام جی کے کہنے پر میں نے قرض کا فارم بھر کر درخواست جمع کر دی۔ اور مجھے آسانی سے پہلا قرض مل بھی گیا جو دس ہزار روپے کا تھا۔ میں نے دھیرے دھیرے یہ قرض ادا کر دیا۔"

الخیر سے قرض لینے کا نوین کا پہلا تجربہ کافی حوصلہ افزا رہا۔ قرض چکانے کے لیے انہیں چھ ماہ کا وقت ملا تھا مگر انہوں نے متعین مدت سے پہلے اسے ادا کر دیا۔ سال 2017 میں انہیں واقعی قرض کی ضرورت پڑی۔ انہیں نیبولازر اور دیگر طبی آلہ جات کی خریداری کرنی تھی اور وہ جانتے تھے کہ ایک مقام پر یہ چیزیں سستی قیمت پر ملتی ہیں۔ انہوں نے سوچا کہ دوستوں اور گھر والوں سے قرض لینے سے بہتر ہے کہ ایک بار پھر الخیر سے قرض لیا جائے۔ انہوں نے اپنے ڈبلیو کلنر سیارام ٹھا کر کو اپنی ضرورت کے بارے میں بتایا اور قریب دو ہفتوں کی کارروائی کے بعد اس بار انہیں الخیر کی طرف سے تیس ہزار روپے کا قرض ملا۔ اس رقم سے انہوں نے نئی مشینیں لیں اور اپنی آمدنی میں اضافہ کیا۔

نوین نے تیسری بار قرض اپنا کام بڑھانے کے مقصد سے لیا۔ وہ بتاتے ہیں، "میرا ایک دوست نرسنگ ہوم بنچ رہا تھا۔ میں نے سوچا کہ اگر میں اسے خرید لوں تو میرے انجلی نرسنگ ہوم کی ایک اور برانچ ہو جائے گی۔

نوین قریب چھ سال پہلے الخیر سے جڑے۔ ماکروفائننس سوسائٹیوں میں بچت کاروں (Savers) کے اندر یقین کا پیدا ہونا ایک بڑا مسئلہ رہا ہے۔ میں نے نوین سے پوچھا کہ الخیر پر آپ کا یقین کیونکر پختہ ہوا؟ نوین نے بتایا، "شروعات میں میں نے دو تین مہینے تک پیسے جمع کیے۔ اس کے بعد میں نے ایک کام کا حوالہ دے کر وہاں سے پیسے نکالنے کی بات کہی۔ الخیر کے کارکنوں نے مجھ سے کہا کہ یہ آپ کا پیسہ ہے، آپ جب دل چاہے نکال لے۔ پھر جب مجھے آسانی سے پیسے مل گئے تو الخیر پر میرا یقین پکا ہو گیا۔" پھر یہ رشتہ آگے بڑھا تو نوین نے الخیر سے قرض لیا۔ اب تک نوین تین بار قرض لے چکے ہیں۔ وہ یاد کرتے ہیں، "سیارام جی نے ایک دن مجھے بتایا کہ الخیر سے مجھے قرض بھی مل سکتا ہے۔ حالانکہ اس وقت مجھے قرض کی ضرورت نہیں تھی۔ پھر بھی کھانہ کھولنے کی طرح میں یہ بھی دیکھنا چاہتا تھا کہ قرض دینے کے معاملہ میں یہ کوآپریٹو سوسائٹی کیسی ہے۔"

آزمانے کے لیے لیا پہلا قرض

نوین آگے بتاتے ہیں، "پہلا قرض لینے کا کوئی مقصد نہیں تھا۔ جب مجھے بتایا گیا کہ الخیر سے قرض بھی ملتا ہے تو میں نے آزمانے کے لیے یہ پہلا قرض

روپے جمع کرتے ہیں اور اپنے حسب ضرورت رقم نکالنے میں انہیں کوئی دشواری نہیں ہوتی۔

نورین اب تک الخیر کی کسی سالانہ میٹنگ میں شامل نہیں ہو سکے ہیں۔ وہ بتاتے ہیں کہ اس میں شامل ہونے کا دعوت نامہ انہیں ہر سال بروقت مل جاتا ہے۔ پچھلی میٹنگ میں جانے کے لیے وہ تیار بھی ہو گئے تھے مگر ایک مریض کی فون کال آنے اور اس مریض کو اینڈ کرنے کی وجہ سے شریک نہیں ہو سکے۔ ان کی خواہش ہے کہ وہ میٹنگ میں شریک ہوں، اپنی بات رکھیں اور نئی معلومات سے بھی واقف ہو سکیں۔

الخیر کے مالی معاملات اور لین دین سے نورین اتنے مطمئن ہیں کہ وہ دوسروں کو بھی الخیر سے جڑنے کی صلاح دیتے ہیں۔ نورین نے بتایا کہ ”میرے رابطے میں دو تین لوگوں کو پیسے کی ضرورت پڑنے پر میں نے انہیں الخیر میں بچت کھاتے کھولنے کی صلاح دی اور اس سلسلہ میں ضروری پروسیس کے بارے میں بھی ان کو تفصیل سے بتایا۔ اور یہ بھی بتایا کہ مہاجن سے پانچ یا دس روپے کی شرح سود پر قرض لینے کے بجائے الخیر سے بلا سودی قرض لے لینا زیادہ بہتر ہے۔“



یہی سوچ کر میں نے اکتوبر 2018 میں پچاس ہزار روپے کا تیسرا قرض لیا، اس قرض سے میں نے دوست کا نرسنگ ہوم خرید لیا اور اس میں کچھ ضروری کام کرانے کے بعد اسے دوبارہ شروع کر دیا۔“

خود پر بڑھا بھروسہ

نورین پہلے کسی بھی کاروباری یا ذاتی غرض سے قرض لینے کے حق میں نہیں تھے۔ ضرورت پڑنے پر وہ اپنے گھروالوں سے مالی مدد لیتے تھے۔ مگر اب وہ اپنے دم پر پیسوں کا انتظام کر سکتے ہیں۔ اس سے ان کی خود اعتمادی میں اضافہ ہوا ہے۔ انہیں لگتا ہے کہ اب وہ اپنے دم پر بہت کچھ کر سکتے ہیں۔ نورین کہتے ہیں، ”اب ضرورت پڑنے پر پچاس ہزار کیا، میں پانچ لاکھ کا قرض بھی لے سکتا ہوں۔ نورین قرض کی کارروائی، اس سے جڑے ضروری کاغذات اور اس میں لگنے والے وقت کے سلسلے میں مطمئن ہیں۔ وہ کہتے ہیں، ”کہیں چار پانچ دن میں قرض تھوڑے ہی ملتا ہے۔ بنا سیکورٹی اور پہچان کے قرض کیسے مل سکتا ہے۔ اگر قرض لے کر کوئی بھاگ جائے تو الخیر اسے کہاں ڈھونڈے گا۔“

نورین قرض چکانے کی مدت کے سلسلے میں بھی مطمئن دکھائی دیتے ہیں، انہوں نے بتایا ”مجھے الخیر کے علاوہ کہیں اور سے قرض لینے کی ضرورت نہیں پڑی ہے۔ مہاجن یا بینک سے قرض لینے کی پریشانیوں کے بارے میں میں جانتا ہوں۔ میرا بینک میں کھاتہ بھی ہے لیکن قرض لینے کی کبھی کوشش نہیں کی۔ ایک تو ان کی شرح سود اونچی ہے، دوسرا ان کا زیادہ زور سود کی رقم وصولی پر ہوتا ہے، اور تیسرا یہ کہ وہ قرض کی اصل رقم کی واپسی کو نالتے رہتے ہیں۔ اگر پیسہ اکٹھا ہو جائے تو ایک بار میں پورا قرض لوٹانے میں دشواری ہوتی ہے۔ اس کے برعکس الخیر قرض دیتے ہی قسط باندھ دیتا ہے، اور ہر دن کے حساب سے قرض کی واپسی شروع ہو جاتی ہے۔ اس سے قرض کی اصل رقم اور سروس چارج چکانے میں آسانی ہوتی ہے۔“ نورین مزید کہتے ہیں، ”الخیر سے لیا گیا قرض آپ ہر دن تھوڑا تھوڑا اچکاتے جاتے ہیں۔ یہ ہم جیسے چھوٹے پیشوروں کے لیے بہت آسان ہے۔ پتہ ہی نہیں چلتا اور قرض کی ادائیگی ہو جاتی ہے۔“

برانڈ امیسڈ رہنے نورین

نورین کا بچت کھاتے کا تجربہ بھی بہت شاندار ہے۔ وہ ہر روز دو سے تین سو

نئے شہر میں اقبال کا سہارا بنا الخیر

تین سال سے جمشید پور کے ساکھی کے نزدیک سنجے مارکیٹ میں اقبال کی کپڑے کی دکان ہے۔ کپڑوں کی دکان کا نام وارس کلینیشن ہے۔ اقبال نے اپنی دکان کا نام اپنے بچپن کے نام پر رکھا ہے۔ بچوں کے کپڑوں سے ہی اقبال نے اپنی دکان کی شروعات کی تھی۔

اقبال پانچ گئے بھائیوں میں ایک ہیں۔ ان کے والد کتراس میں اگر تھی کا کاروبار کرتے تھے۔ اقبال نے انٹرنیڈیٹ تک کی پڑھائی کی ہے۔ اقبال کی بیوی نکیت پروین کا تعلق جھارکھنڈ کے بوکارو شہر سے ہے۔ نکیت نے میٹرک تک کی پڑھائی کی ہے۔ اقبال کا دس ماہ کا ایک بیٹا ہے۔

کچھ یوں ہوا الخیر پر بھروسہ

اقبال نے نئے شہر میں اپنی دکان تو شروع کر لی تھی مگر یہ فکر رہتی تھی کہ ضرورت پڑنے پر یا اپنا کام بڑھانے کے لیے انہیں سرمایہ کیسے ملے گا۔ اقبال کی یہ فکر اس وقت دور ہوئی جب وہ الخیر سے جڑے۔ سنجے مارکیٹ میں آنے والے الخیر کے ڈیلی کلکٹر نے انہیں الخیر کا میسر اور کھانا دار بنایا۔

جھارکھنڈ سمیت ملک کے کئی صوبوں میں ماگرو فائننس سوسائٹیز اور نان بینکنگ کمپنیوں میں عام لوگوں کا جمع پیسہ بڑے پیمانے پر ڈوبا ہے۔ اس تناظر میں اقبال سے پوچھا گیا کہ ان کا الخیر پر بھروسہ کیسے قائم ہوا؟ اس سوال کے جواب میں اقبال نے بتایا: ”میں نے قریب چھ ماہ تک دیکھا کہ آس پاس کے دکان دار باقاعدگی سے الخیر کے ساتھ لین دین کر رہے ہیں۔ ڈیلی کلکٹر آ کر پیسے جمع کرتا ہے، ضرورت پڑنے پر لوگ آسانی سے اپنے پیسے نکال پارہے ہیں۔ اس سے مجھے بھی بھروسہ ہوا۔ الخیر کے ڈیلی کلکٹر کے کہنے پر میں نے کھانا کھلوا دیا۔ تین چار ماہ تک کھانا چلانے کے بعد میں نے قرض بھی لے لیا۔ تب سے برابر الخیر سے قرض لے کر کاروبار کر رہا ہوں۔“

اقبال نے بتایا کہ قرض کی ضرورت تھی کیونکہ ان کے پاس پونجی کی کمی تھی۔ وہ کہتے ہیں، ”ہم لوگوں کو لگن، عید، درگا پوجا، جازے کے موسم وغیرہ میں پیسوں کی ضرورت پڑتی ہے، باقی دنوں میں اگر ہم دکان میں بیٹھ کر وقت نکال دیں تو کوئی بات نہیں ہے۔ کاروباری سیزن میں ہمیں نہ صرف یہ کہ



محمد اقبال انصاری

الخیر کو آریٹیو کرڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ

جمشید پور (جھارکھنڈ)

34 سال کے محمد اقبال انصاری جھارکھنڈ کے دھنباہ ضلع کے کتراس میں کپڑے کا کاروبار کرتے تھے۔ وہ کتراس کے آس پاس لگنے والے ہفت داری بازاروں میں گھوم گھوم کر کپڑے بیچا کرتے تھے۔ اقبال اصلاً کتراس کے ہی رہنے والے ہیں۔ اور کپڑے کی پھیری کا کام انہوں نے تین سال پہلے شروع کیا تھا۔ مگر اس طرح کے کاروبار میں تسلسل نہیں ہوتا اور جسمانی مشقت بھی بہت کرنی پڑتی ہے۔ تین سال پہلے اقبال ایک دکان کھولنے کے ارادے سے جھارکھنڈ کے دوسرے سب سے بڑے شہر جمشید پور آ گئے۔

کتراس کا اپنا گھر اور کاروبار چھوڑ کر جمشید پور آنے کے سلسلے میں اقبال کہتے ہیں، ”گھوم گھوم کر بازار میں کتنے دن کام کرتے، ایک کچی دکان کی خواہش تھی، اس لیے جمشید پور آ گیا۔“

سال 2016 کے جون مہینے میں اقبال جمشید پور آئے اور اس شہر کو انہوں نے اپنا نیا ٹھکانہ بنا لیا۔ ان کے دو گئے بھائی بھی اسی شہر میں رہتے ہیں۔ ایک کی چشمے کی دکان ہے اور دوسرا کسی اور کی چشمے کی دکان پر کام کرتا ہے۔ ان کے بھائیوں نے ہی اقبال کو جمشید پور میں دکان تلاش کر کے دی۔ اور

اضافی پیسوں کی ضرورت ہوتی ہے بلکہ مال لانے کے لیے پیسوں کا انتظام پہلے سے کر کے رکھنا پڑتا ہے۔ میں الخیر سے اس لیے جڑا کہ یہاں سے مجھے قرض ملنے کا بھروسہ ہوا۔ اور یہ پورا بھی ہوا۔“

اپنے بیروں پر کھڑے ہو رہے اقبال

اقبال نے پہلا قرض بیس ہزار روپے کا لیا جو انہوں نے متعینہ وقت سے چار ماہ پہلے ہی واپس کر دیا۔ اقبال کے مطابق قرض لے کر کاروبار کرنے کا یہ ان کا پہلا تجربہ تھا۔ انہوں نے الخیر سے پہلے تھوک بیوپاریوں سے ادھار مال لینے کے سوا کسی مہاجن یا ادارے سے نقد میں قرض نہیں لیا تھا۔ اس طرح پہلا قرض لینے اور اسے چکانے تک کا ان کا تجربہ بہت شاندار رہا۔

اقبال نے بتایا، ”میں نے سن رکھا تھا کہ بینک وغیرہ سے قرض لینے میں بہت پریشانی ہوتی ہے، بھاگ دوڑ کرنا پڑتی ہے مگر الخیر سے قرض ملنے میں کوئی دقت نہیں ہوئی۔ ایک ہفتے کی کاغذی کارروائی کے بعد آسانی سے قرض مل گیا۔“

اقبال نے اب تک چار بار قرض لیا ہے۔ پہلا قرض بیس ہزار روپے کا لیا تھا۔ دوسرا قرض پہلے سے تین گنا یعنی ساٹھ ہزار کا لیا۔ پھر ایک لاکھ روپے کا قرض لیا۔ ابھی جو قرض وہ چکا رہے ہیں وہ دو لاکھ روپے کا ہے۔ انہوں نے دو لاکھ روپے کا پچھلا قرض گزشتہ سال درگا پوجا کے موقع پر لیا تھا، قرض کی بندرت بڑھتی ہوئی رقم ان کے روز افزوں کاروبار کی طرف اشارہ کرتی ہے۔ قرض سے اقبال کا کاروبار بڑھا۔ ان کی دکان چھوٹی سے بڑی ہو گئی۔ انہوں نے بتایا کہ ”دکان میں مال زیادہ نظر آتا ہے۔ قرض نہیں لیں گے تو دکان میں مال کم رہے گا اور خریداروں کی نظر نہیں پڑے گی۔ کپڑوں کو میں اب اچھے سے ڈپلے کر پاتا ہوں۔ مال بڑھا تو خریدار بڑھے۔ نتیجتاً کمائی میں بھی اضافہ ہوا۔“

قرض کے ذریعہ کاروبار میں دھیرے دھیرے بہتری آنے سے اور کمائی



بڑھنے سے اقبال اپنے آپ کو معاشی طور پر خود مختار پاتے ہیں۔ اس کی ایک مثال یہ ہے کہ جب وہ اس نئے شہر میں آئے تو اس وقت وہ اپنے بھائی کے ساتھ رہتے تھے۔ اب کرایے کا مکان لے کر اپنا الگ آشیانہ بنالیا ہے۔

حالانکہ پوچھنے پر بھی اقبال نے اس بارے میں زیادہ کچھ نہیں بتایا کہ کاروبار اور کمائی بڑھنے سے ان کی زندگی کا معیار کس طرح سے بہتر ہوا ہے۔

مشکلات اور بھی ہیں

اقبال اپنے بچت کھاتے میں جمع ہونے والے پیسوں کا استعمال بالخصوص دکان کے لیے مال خریدنے میں ہی کرتے ہیں۔ اقبال کے مطابق وہ کبھی کبھی ایک دو مہینے پر اپنے کھاتے سے پیسے نکالتے ہیں۔ اور اس سے دکان کے لیے سامان لاتے ہیں۔ اور کبھی کبھی اس کا استعمال دکان کے کرایے کی ادائیگی کے لیے بھی کرتے ہیں۔ لیکن وہ گھریلو اور دوسری ضرورتوں کے لیے اس کا استعمال نہیں کرتے۔ روزمرہ کی ضرورتوں کے لیے وہ اپنی روزانہ کی کمائی کا ہی استعمال کرتے ہیں۔

قرض سے اقبال کو صحیح موقع پر سرمایہ تو مل جاتا ہے لیکن کاروبار سے جزی دوسری مشکلات ابھی دور نہیں ہوئی ہیں۔ اقبال کا کہنا ہے کہ قرض لینے کے بعد جب اس کی واپسی شروع کرتے ہیں تو دکان میں مال کم ہونے لگتا ہے۔ میں نے سوال کیا کہ کیا انہیں اس مشکل کا کوئی حل نظر آتا ہے، اس کے جواب میں اقبال کہتے ہیں: ”راستہ کیا نکلے گا۔ کچھ کچھ میں نہیں آتا ہے۔ اسی طرح کاروبار چل رہا ہے۔ سیزن میں قرض لے کر کام کرنے سے تجارت تھوڑی بڑھتی ہے لیکن قرض چکانے چکاتے کاروبار پہلے کی طرح ہی ہو جاتا ہے۔“

فی الحال اقبال کو یہ اندازہ نہیں ہے کہ قرض لے کر کاروبار کرنے سے ان کے پاس کتنی پونجی جمع ہو جاتی ہے۔ یا پھر کتنی اضافی کمائی ہوتی ہے۔ وہ کہتے ہیں: ”کپڑوں کے کاروبار میں بہت سا کپڑا بنا فروخت ہوئے رہ جاتا ہے، بعض دفعہ رنگ اتر جاتا ہے اور بعض دفعہ کٹ پھٹ جاتا ہے، اور اسی میں میری پونجی بچھن جاتی ہے۔ سیزن کے بعد میرے پاس الگ سے کچھ نقد نہیں بچتا ہے۔“

قرض کے لیے شیئر لینے کی شرط پر اطمینان نہیں ہے

الخیر کے قرض، اس کی واپسی کی مدت، اس سے جڑے ضوابط اور سروس چارج کو لے کر اقبال کی اپنی کچھ سمجھ ہے اور کچھ امیدیں بھی ہیں۔ وہ کہتے



بچت کھاتے کے فائدے گناتے ہوئے کہتے ہیں، "بینک کھاتے میں بھی پیسے جمع کرتے اور نکالتے تھے مگر وہاں پیسے جمع کر پانے کی کوئی گارنٹی نہیں تھی، کیونکہ خود جا کر پیسے جمع کرنے پڑتے تھے۔ کبھی پیسے جمع کیے تو کبھی نہیں کیے۔ وقت نہیں ملتا تھا۔ یہاں ڈیلی کلنر آتے ہیں اور پابندی سے پیسے جمع ہو جاتے ہیں۔ اور یہ پیسے وقت پڑنے پر کام آتے ہیں۔"

جسید پور آنے کے بعد انہوں نے اس نئے شہر میں بینک کھاتہ نہیں کھلوا یا۔ وہ کہتے ہیں، "بینک والے قرض دینے کے لیے سیکورٹی مانگتے ہیں۔ کتر اس میں میں اپنے گھر کی سیکورٹی دے کر قرض لے بھی لیتا مگر یہاں میرے پاس سیکورٹی دینے کے لیے کچھ بھی نہیں ہے۔ میں نے یہاں کبھی بینک سے قرض لینے کی کوشش بھی نہیں کی۔"

اقبال نے اپنے ایک بھائی اور سبھے مارکیٹ میں دیگر دو دکان داروں سمیت تین لوگوں کو انٹیر سے جوڑا ہے۔ ان کے ایک ساتھی دکان دار انٹیر سے قرض لے کر اپنا کاروبار بڑھا رہے ہیں۔

اقبال اور بڑی دکان لے کر کاروبار بڑھانا چاہتے ہیں، فی الحال وہ اپنے اور اپنی بیوی کے لیے سادہ فون کی جگہ پر اسمارٹ فون لینے کی سوچ رہے ہیں۔

ہیں، "سروس چارج کچھ اور کم ہو جاتا تو بہتر ہوتا۔ قرض لینے وقت جو شیئر لینا ہوتا ہے اس میں بھی تین سال کے لیے پیسے پھنس جاتے ہیں۔ شیئر نہیں لینا پڑے تو بہتر ہوگا۔"

قرض پر بھی اب جی ایس ٹی گننے لگا ہے۔ اقبال کو یہ بہت کھلتا ہے اور ان کے مطابق کمائی کا ایک حصہ اب جی ایس ٹی میں لگ جاتا ہے۔

اقبال کی قرض کی درخواست عام طور سے ایک ہفتے میں منظور ہو جاتی ہے۔ کیا قرض کی درخواست منظور ہونے میں اور کم وقت لگنا چاہیے؟ اس سوال کے جواب میں وہ مطمئن دکھے۔ انہوں نے کہا "کاغذ پٹنہ جاتا ہے، وہاں سے پاس ہو کر جھارکھنڈ آتا ہے، اس میں وقت تو لگ ہی جاتا ہے۔ ایک ہفتے کا وقت گننے سے ہمیں کوئی دقت نہیں ہے۔"

اقبال اب تنگ بروقت دعوت نامہ اور خیر طے کے باوجود بھی انٹیر کی سالانہ اور دوسری میٹنگوں میں شامل نہیں ہو پائے، حالانکہ ان کی خواہش رہتی ہے کہ ان کی شرکت ہو، اور وہ اپنی بات رکھیں، وہ کہتے ہیں، "اگلی بار ایسی میٹنگ میں ضرور جاؤں گا اور مانگ کروں گا کہ قرض لینے پر ٹھیر لینے کی شرط بنائی جائے۔ انٹیر اپنا سروس چارج بھی کم کرے۔"

اقبال کو جب بھی ضرورت پڑی ہے، وقت پر انٹیر سے قرض مل گیا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "میرا حساب صاف رہتا ہے۔ اس لیے جب بھی جاتا ہوں، ضرورت بھر قرض مل جاتا ہے، کوئی دقت نہیں ہوتی ہے۔ حالانکہ یہ بھی سچ ہے کہ جتنا مانگتا ہوں اتنا قرض نہیں مل پاتا ہے۔"

اقبال کا پہلے سے ہی سرکاری بینک میں کھاتا رہا ہے۔ کتر اس کے ایک بینک میں اب بھی ان کا کھاتا چل رہا ہے۔ وہ سرکاری بینک کے مقابلے انٹیر کے

رشیدہ کے لیے جائیداد بنانا ہوا ممکن

الخیر دوسروں سے بہت بہتر ہے

قریب پانچ سال پہلے وہ الخیر کی ممبر بنیں۔ الخیر سے جڑنے سے پہلے سے ہی وہ دوسری ماگروفائٹس سوسائٹی سے واقف بھی تھیں اور ان سے جڑی ہوئی بھی تھیں۔ رشیدہ ایس کے ایس، بندھن اور آسمنا جیسی ماگروفائٹس کمپنیوں کا نام لیتی ہیں، جن کے ساتھ وہ ماضی میں جڑی ہوئی تھیں۔ ان سب سے انہوں نے باری باری نہیں۔ بیس ہزار روپے کا قرض بھی لیا تھا۔ مگر الخیر کے ساتھ رشیدہ کا تجربہ دوسری ماگروفائٹس سوسائٹیوں کے مقابلے بہت اچھا رہا ہے۔ اس کی وجہ بتاتے ہوئے وہ کہتی ہیں: ”پہلے کی کمپنیوں میں پانچ لوگوں کے گروپ کو پیر ملتا تھا، ان میں سے اگر ایک ممبر بھی قرض چکانے میں دیر کرے، ممبر کی موت ہو جائے، یا وہ بھاگ جائے تو اس کے حصے کا سارا قرض باقی بچے چار لوگوں کو چکانا پڑتا تھا۔ کمپنی ساری ذمہ داری گروپ پر ڈال دیتی تھی۔ ساتھ ہی لمبے وقت تک قرض کی بھرپائی کرنی پڑتی تھی۔“

رشیدہ آگے بتاتی ہیں، ”الخیر بھی دو لوگوں کی گارنٹی پر قرض دیتا ہے مگر قرض مل جانے کے بعد مجھے صرف اپنا قرض چکانا ہے۔ دوسرے لوگوں کے قرض سے مجھے کچھ بھی لینا دینا نہیں ہے۔ اور نہ ہی کسی اور کے سر پر میرے قرض کی ذمہ داری ہے۔ دوسری ماگروفائٹس سوسائٹیوں میں دوسرے قرض داروں کی ذمہ داری کو بھی لے کر چلنا پڑتا تھا۔ یہاں بس اپنی ذمہ داری ہے اور یہ مجھے بہت اچھا لگتا ہے۔“

”ہم اگر دوسرے کا قرض ہی بھرتے رہیں گے تو اپنی بچت کب ہوگی۔“ رشیدہ کا ایسا کہنا الخیر اور دوسری ماگروفائٹس سوسائٹی کے طریقہ کار کے فرق کو واضح کرتا ہے۔ اور الخیر کے ممبران کو ہونے والے فائدے کو بھی صاف صاف بیان کر دیتا ہے۔

الخیر کو آزمانے کے لیے لیا پہلا قرض

رشیدہ چونکہ پہلے بھی بعض ماگروفائٹس سوسائٹیوں سے قرض لے چکی



رشیدہ خاتون

الخیر کو آپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ

جھشید پور، جھارکھنڈ

الخیر سے جڑنے کے بعد ایک آٹو رکشہ خریدا۔ اور پھر جیسے جیسے آمدنی بڑھ رہی ہے ہم بھی ویسے ویسے ترقی کر رہے ہیں۔ غوث نگر کی رشیدہ خاتون کا یہ کہنا الخیر سے جڑنے کے بعد ان کی زندگی میں آئے مثبت بدلاؤ کی طرف اشارہ کرتا ہے۔

رشیدہ جھشید پور کے اسلام نگر علاقے میں پٹی بڑھیں۔ 2004 میں ان کی شادی غوث نگر کے محمد طاہر سے ہوئی۔ غوث نگر میں ان کا خاندان چھ افراد پر مشتمل ہے۔ رشیدہ کے شوہر آٹو چلاتے ہیں، ان کے چار بچے ہیں جن میں تین بیٹیاں اور ایک بیٹا ہے۔ رشیدہ کی ساس بھی ان کے ساتھ رہتی ہیں۔ ان کے شوہر سال 2007 سے آٹو چلا رہے ہیں۔ پہلے ان کے پاس دو آٹو رکشے تھے مگر فی الحال ایک ہی ہے۔

بہار بورڈ سے میٹرک تک کی پڑھائی کرنے والی رشیدہ کی خواہش اعلیٰ تعلیم حاصل کرنے کی تھی۔ مگر شادی کے بعد وہ اپنی تعلیم جاری نہیں رکھ سکیں۔ گھر کی ذمہ داریوں کو سنبھالنے کے بعد جو وقت بچتا ہے اس میں وہ سلائی کا کام کرتی ہیں۔

جیسے جانکاری بڑھتی گئی، ہم لوگ ایک دوسرے کو سمجھاتے گئے، کہ الخیر سے
جڑنے کے فائدے زیادہ ہیں۔“

انتہائی نہیں، انہوں نے اپنے شوہر طاہر کو بھی الخیر کا ممبر بنایا۔ اور پھر طاہر نے
اپنے کئی ساتھی آٹو ڈرائیورس کو الخیر سے جوڑا۔

رشیدہ کو الخیر کی جمشید پور اور دیگر جگہوں پر ہونے والی سالانہ میٹنگ کا دعوت
نامہ ملتا ہے، لیکن وہ ابھی تک اس میں شامل نہیں ہو پائی ہیں۔ سال 2018
کے دسمبر میں کوئی ایسی ہی میٹنگ میں شامل ہونے کے لیے ان کے پاس
دعوت نامہ آیا تھا، اس وقت چونکہ ان کی ساس ہاسٹیل میں بھرتی تھیں اس
لیے رشیدہ میٹنگ میں حصہ نہیں لے سکیں۔ ان کی بہت خواہش ہے کہ وہ
ایسی میٹنگ میں شامل ہوں۔

الخیر کا سٹم سب سے آسان

ایک بار قرض لینے سے اتنے سارے فائدے ہوئے کہ رشیدہ کے بار بار
قرض لینے اور اسے متعین مدت پر ادا کرنے کا سلسلہ شروع ہو گیا۔ انہوں
نے پہلی بار تیس، پھر پچاس اور اس کے بعد اسی ہزار روپے کا قرض لے کر
واپس کر دیا۔ پچھلا قرض انہوں نے ایک لاکھ روپے کا لیا ہے جسے وہ ابھی ادا
کر رہی ہیں۔ رشیدہ قرض ملنے میں لگنے والے وقت اور آفس میں ہونے
والی کاغذی کارروائیوں سے پورے طریقے سے مطمئن دکھیں۔

الخیر کا ممبر بن کر یہاں کھانا کھلوانے اور قرض لینے کے بعد رشیدہ نے اپنی
مالی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے کبھی بینک کا رخ نہیں کیا۔ جبکہ کچھ نیشنل
بینکوں کی پہلے سے وہ اکاؤنٹ ہولڈر ہیں۔ رشیدہ کہتی ہیں: ”بینک کا سٹم
پیچیدہ ہے، جبکہ الخیر کا سٹم سب سے آسان ہے۔ بینک سے قرض لینے کے
لیے زمین کے کاغذ، گارنٹر، اور ایسی بہت سی چیزیں جمع کرنی ہوتی ہیں۔ الخیر
میں اپنا چیک جمع کرنے کے بعد بہت آسانی سے پیسہ مل جاتا ہے۔ یہاں
ہر چیز ہمیں بینک سے آسان لگتی ہے۔“

رشیدہ آگے بتاتی ہیں: ”ایک بار میرے شوہر نے بینک سے قرض لیا تھا،
قرض ادا کرنے کے دوران جب وہ کچھ مہینوں تک قسط نہیں دے پائے تو
سو بڑھتا چلا گیا، انہیں زیادہ پیسے واپس کرنے پڑے، جبکہ الخیر میں ہمیں
قرض لینے کے بعد جو رقم لوٹانی ہوتی ہے وہ متعین ہے۔ کسی وجہ سے دیر
ہو جائے تو تاخیر کا ہر جان نہیں دینا پڑتا ہے۔ غریب آدمی کے لیے الخیر سے
جڑے رہنے میں ہی فائدہ ہے۔“



تھیں اس لیے انہوں نے الخیر سے پہلا قرض الخیر کے طریقہ کار کو سمجھنے اور
اس سے جڑی جانکاری اکٹھا کرنے کے لیے لیا۔ انہوں نے بتایا کہ ”ہم
الخیر کے بارے میں جاننے کے لیے اس سے جڑے تھے۔ میں قرض دینے
والی پر اپنی کمپنیوں اور الخیر کے فرق کو دیکھنا چاہتی تھی۔ ہمیں یہ جاننا تھا کہ
پہلے جہاں سے قرض لیتے تھے اور اب الخیر سے لے رہے ہیں تو فائدے
اور نقصان میں کیا فرق ہے۔“

رشیدہ نے آگے بتایا، ”الخیر کا قرض مجھے پچھلے قرضوں کے مقابلے میں سستا
پڑا۔ کسی دوسرے کی ذمہ داری مجھے نہیں لینی پڑی۔ مجھے روزانہ کی بنیاد پر
قرض کی ادائیگی کا موقع ملا تو قرض چکانا بھی آسان ہوا اور اس سے کافی
بچت بھی ہوئی۔“

الخیر کی برانڈ اسپونڈر نہیں رشیدہ

رشیدہ اور ان کی جیسی قریب ہیں عورتوں کو ڈیپلٹنگ نرس نے سال 2014
میں الخیر سے جوڑا تھا۔ اس وقت جمشید پور میں الخیر کی صرف ایک برانچ
دھنکی ڈیہ علاقہ میں تھی۔ اب تو الخیر کی دوسری برانچ شہر کے مانگو علاقے
میں اپنی خدمات دے رہی ہے اور رشیدہ بھی اب یہیں کی ممبر ہیں۔

رشیدہ کے مطابق انہوں نے جب الخیر میں لیکن دین کی سہولت اور فائدوں
کے بارے میں اپنے آس پاس کی دوسری عورتوں کو بتایا تو ان کی باتیں سمجھ
کر قریب دو درجن عورتوں نے الخیر کی ممبر شپ اختیار کی۔ وہ کہتی ہیں: ”جیسے



میں ہاتھ روم بنوایا، تیسرے قرض کے پیسے سے انہوں نے گھر میں بینڈ پمپ لگوا یا۔ اتنا ہی نہیں قرض کے پیسے سے ہی اپنے لیے سلائی مشین بھی خریدی۔ ساتھ ہی رشیدہ اب سلائی میں کام کرنے والے دھاگے، ٹین جیسے سامان تھوک میں خرید لیتی ہیں جس سے انہیں زیادہ بچت ہوتی ہے۔ رشیدہ کہتی ہیں: ”آئندہ الخیر سے قرض لے کر اپنے چھوٹے سے مکان کو بہتر بنانے اور بچوں کو سلیٹے سے پڑھانے لکھانے کا پروگرام ہے۔“



رشیدہ کا الخیر میں امانت کھاتا اور ڈیلی ڈپازٹ اکاؤنٹ ہے۔ امانت کھاتے کے فائدے بتاتے ہوئے وہ کہتی ہیں ”اس میں اپنی بچت کے مطابق بیس تیس روپے جیسی چھوٹی چھوٹی رقم مہینے میں جمع کرتی ہوں جو شاید کسی بینک میں جا کر جمع کرنا ممکن نہ ہو۔ اور پھر اپنے یہ پیسے کام پڑنے پر نکال لیتی ہوں۔“ رشیدہ کو اپنے دونوں طرح کے کھاتوں کو چلانے میں کبھی کوئی دشواری نہیں ہوتی۔ قرض پر لگنے والے سروس چارج کی درکوبھی رشیدہ نے بالکل صحیح بتایا ہے۔

عزت بڑھی اور اثاثہ میں اضافہ ہوا

الخیر سے جڑنے کے بعد رشیدہ کو کبھی رشتے داروں یا اور کسی کے سامنے ہاتھ نہیں پھیلاتا پڑا۔ رشیدہ پورے یقین سے کہتی ہیں ”پیسوں کے لیے اب کوئی محتاجی نہیں ہے۔“ اس کے الٹ رشیدہ نے دو موقعوں پر الخیر کے ذریعہ اپنے دو جیوشوں (شوہر کے بڑے بھائیوں) کا علاج کرایا۔ اس سے خاندان اور سماج میں رشیدہ کی عزت بڑھ گئی ہے۔ وہ بتاتی ہیں: ”میں نے ان لوگوں کا علاج کرایا تو گھر میں میری عزت اور بڑھ گئی۔ پہلے لوگ مجھے کم مانتے تھے مگر جب میں نے ان کا بھلا کیا، اور اچھا سلوک کیا تو میری بھی عزت بڑھ گئی۔“

رشیدہ نے جتنی بار بھی قرض لیا ہے، ہر بار قرض کے پیسے سے انہوں نے اثاثہ بھی بنایا ہے، بیس ہزار کے پہلے قرض سے انہوں نے شوہر کو آٹو خریدنے میں مدد کی، تو پچاس ہزار روپے کے دوسرے قرض سے اپنے گھر

بازار کے اتار چڑھاؤ کے بیچ سنورتی زندگی

دین اچھا رہا تو مجھے الخیر سے قرض ملنا بھی شروع ہو گیا۔ میں آج بھی ڈیلی ڈپازٹ اکاؤنٹ چلا رہا ہوں۔"

بچت کھاتے میں امجد کم سے کم سو روپے روزانہ جمع کرتے ہیں۔ یہ پیسے الخیر کے ڈیلی کلکٹر کے ذریعہ روزانہ جمع ہوتے ہیں۔ ان پیسوں کو نکالنے میں امجد کو کوئی دقت نہیں ہوتی۔ انہیں جب بھی پیسوں کی ضرورت ہوتی ہے انہیں ان کی جمع رقم آسانی سے مل جاتی ہے۔ امجد گھریلو ضرورتوں کے لیے کبھی بھی کھاتے میں جمع پیسوں کا استعمال نہیں کرتے ہیں، ہمیشہ کاروبار کے لیے ہی پیسے نکالتے ہیں۔ وہ بتاتے ہیں، "کبھی مال لانے کے لیے پیسہ گھٹ گیا تو بچت کھاتے سے پیسہ نکال کر دکان کے لیے استعمال کر لیتے ہیں۔"



امجد حسین

الخیر کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
جشید پور (جھارکھنڈ)

بلا سودی قرض سے کاروبار بڑھا اور گھر میں خوشحالی آئی

امجد نے الخیر سے تین بار قرض لیا ہے۔ ہر بار انہیں قرض آسانی سے مل گیا۔ اور اس سے ان کا کاروبار بھی بڑھا۔ ایک بار انہوں نے اپنے کاروبار کے لیے اپنی بیوی کے نام سے قرض لیا۔

امجد نے پہلا قرض تین ہزار روپے کا سال 2015 کے اپریل مہینے میں لیا تھا۔ دوسرا بھی تین ہزار کا لیا۔ چوتھا پچاس ہزار کا لیا۔ پہلا اور دوسرا قرض انہوں نے آٹھ ماہ کی طے شدہ مدت میں لوٹا دیا تھا۔ پچھلا قرض جسے انہوں نے سال 2018 میں لوٹا یا تھا اس میں انہیں تھوڑی پریشانی ہوئی کیونکہ نوٹ بندی کے بعد کاروبار بہت متاثر ہوا اور بازار کی حالت پست رہی۔

جب تک امجد اپنا پچھلا قرض واپس کر رہے تھے تب تک وہ صرف لون اکاؤنٹ (قرض کی مدد) میں ہی پیسے جمع کر رہے تھے۔ کاروبار میں مندی کی وجہ سے وہ بچت کھاتے میں پیسہ جمع نہیں کر پارہے تھے۔ قرض واپس کرتے ہی انہوں نے بچت کھاتے میں پیسے جمع کرنے شروع کر دیے۔

امجد نے ہر بار اپنے کاروبار کے لیے ہی قرض لیا ہے، اس سے ان کا کاروبار بھی بڑھا اور گھر میں خوش حالی بھی آئی۔ وہ کہتے ہیں، "قرض کی رقم سے دکان میں مال بڑھا اور اس سے کاروبار میں اضافہ ہوا۔ ہر بار قرض سے

امجد حسین جشید پور کے جگ سلائی کے رہنے والے ہیں۔ آدھ پور کے اہلی چوک میں ان کی جو تے چپل کی دکان ہے۔ قریب دس سال پرانی اس دکان کا نام انہوں نے اپنی بیٹی کے نام پر نقد فٹ ویئر رکھا ہے۔ اس کاروبار سے پہلے وہ کھلونے اور بیگ بیچنے کا کاروبار بھی کر چکے ہیں۔ تین بیٹے اور ایک بیٹی پر مشتمل ان کا چھوٹا سا خاندان ہے۔

امجد تقریباً پانچ سال پہلے الخیر کے ممبر بنے۔ امجد کی بستی میں الخیر کے جشید پور براچ کے تشکیل رہتے ہیں۔ ان ہی کے ذریعے امجد الخیر سے متعارف ہوئے۔ الخیر نے جب امجد کے علاقہ میں کام شروع کیا تو امجد اور ان کے آس پاس کے کئی دکان دار الخیر کے ممبر بننے والے اولین لوگوں میں تھے۔ اس وقت الخیر کے ذمہ داروں نے لوگوں کو اس سوسائٹی سے متعارف کرایا اور اس سے جوڑا تھا۔

الخیر کا ممبر بننے کے بعد کے شروعاتی دنوں کو یاد کرتے ہوئے امجد کہتے ہیں، "پہلے ہم لوگوں نے ڈیلی ڈپازٹ اکاؤنٹ میں پیسے جمع کرنے شروع کیے۔ اس میں میں روزانہ پچاس سے سو روپے جمع کرنے لگا۔ اس کھاتے میں لین



الخیر کا طریقہ کار آسان ہے

ایک سرکاری بینک میں احمد کا تقریباً پندرہ سال پرانا کھاتا ہے۔ اس کھاتے میں وہ وقتاً فوقتاً پیسے جمع کرتے ہیں اور نکالتے ہیں، تاکہ یہ کھاتا چلتا رہے۔ انہوں نے بینک سے کبھی قرض لینے کی کوشش نہیں کی۔ اس کی وجہ بتاتے ہوئے احمد کہتے ہیں، "بینک سے قرض لینے کا پروسس بہت لمبا ہے۔ اور اس سے جڑی تمام باتوں کو ہم جیسے لوگ پورا نہیں کر سکتے۔ اسی وجہ سے میں نے کبھی بینک سے قرض لینے کی کوشش نہیں کی۔ وہیں الخیر سے قرض لینے کے آسان طریقہ کار پر گفتگو کرتے ہوئے انہوں نے بتایا کہ "پیسے کی جب بھی ضرورت ہوئی الخیر کام آیا ہے۔ میں نے جب بھی قرض کے لیے درخواست دی تو ہم جیسے لوگوں کی درخواست کو الخیر نے ایک نئے میں اپنی مینٹگ میں منظور کر لیا۔ پھر بینک چیک کی سیکورٹی پر ہمیں قرض مل گیا۔"

احمد الخیر کی عام مینٹگ اور دیگر مینٹگوں میں شامل ہوتے ہیں، حالانکہ ماگو میں ہونے والی الخیر کی گزشتہ مینٹگ میں وہ شامل نہیں ہو سکے۔ احمد بتاتے ہیں، "مینٹگ کی خبر ہمیشہ بروقت مل جاتی ہے، اب تک میں ان میں دو بار شامل بھی ہو چکا ہوں، اور وہاں جا کر مجھے بہت اچھا لگتا ہے۔ میں وہاں اپنی بات بھی رکھتا ہوں اور مینٹگ میں کبھی گنی باتوں کو سمجھنے کی کوشش بھی کرتا ہوں۔"

الخیر سے جڑنے کے بعد احمد کو کاروبار کے لیے سرمایہ ملنے لگا، اس سے ان کی دکان اور گھر میں بہتری آئی۔ یہ سب دیکھ کر احمد کے کچھ دوست، رشتے دار اور قریبی دکان دار الخیر کے ممبر بنے ہیں، اور بطور ممبر بلا سودی قرض لے کر اور اسے وقت پر واپس کر کے زندگی بہتر بنا رہے ہیں۔

کاروبار میں فائدہ ہوا ہے۔ میں نے اس سے اپنے لیے سرمایہ بھی جمع کیا ہے۔ پہلے قرض سے میں نے پانچ ہزار کی پونجی جمع کی تھی۔ کاروبار بڑھا تو اگلی بار زیادہ بڑا قرض لیا، پھر کاروبار اور زیادہ بڑھا تو اس کی مدد سے کچھ اور پیسے جمع کر کے میں نے اپنا گھر بنایا۔ ساتھ ہی بچوں کی پڑھائی اور ضروری اعلان میں بھی مدد ملنے لگی۔ "تہوار کے میزبان میں احمد کو قرض کی ضرورت پڑتی ہے، اس دوران کاروبار میں بھی تیزی رہتی ہے۔ جمشید پور شہر اور اس کے آس پاس آدمی وادی آبادی اچھی خاصی ہے، بات چیت کے دوران احمد نے بتایا کہ آدمی وادی و اسٹیو کے تہوار آنے پر دکان میں رونق بڑھ جاتی ہے، باقی وقت کاروبار موٹا موٹا ہی چلتا ہے۔"

عام طور پر کاروباری بڑے قرض کی خواہش رکھتے ہیں مگر احمد کا معاملہ تھوڑا الگ ہے۔ نوٹ بندی اور دیگر وجوہ سے کاروبار میں آئی مندی انہیں بڑا قرض لینے سے روکتی ہے۔ احمد کہتے ہیں، "جب بازار صحیح تھا تو آگے بڑھتے چلے گئے، لیکن نوٹ بندی کے بعد بازار تھوڑا ٹوٹ گیا ہے۔ قرض لیں گے تو واپس کرنے کا بھی ٹینشن بنا رہے گا۔ اور کیا پتہ بزنس بڑھے گا بھی یا نہیں۔ وہیں قرض لینے کے بعد چکانے میں دیر ہوگی جس سے سوسائٹی کے سامنے کریڈٹ خراب ہو جائے گا اور پھر قرض نہیں لے پاؤں گا۔"

دراصل احمد کو یہ لگتا ہے کہ پچھلا قرض چکانے میں دیر ہونے سے ان کی ساکھ خراب ہو گئی ہے، اور اس لیے انہیں نیا قرض نہیں ملے گا۔ اس وجہ سے وہ نئے قرض کی درخواست دینے میں پچکچاتے ہیں۔

پھولتی کی زندگی میں آئی بہار

پھولتی کا پچھلی تین دہائیوں سے یہی معمول ہے۔ پھولتی بتاتی ہیں کہ ان کے بچوں کو کبھی پتہ ہی نہیں چلا کہ ان کے باپ کب گزر گئے۔ پھولتی کے شوہر مبارک دہلی میں مزدوری کرتے تھے، اور اسی دوران ایک سڑک حادثے میں ان کی موت ہو گئی تھی۔ اس کے بعد وہ بچوں کو لے کر لکھنؤ آ گئیں۔ بھوک پیاس کے سچ انہوں نے چار بچوں کو پالا۔ وہ اپنے گاؤں کے ان لوگوں کے ساتھ لکھنؤ آئی تھیں جو یہاں پر دہاڑی مزدور تھے۔ شروع میں پھولتی اپنے گاؤں کے ہی مزدوروں کے برتن دھونے کا کام کرتی تھیں اور بدلے میں انہیں کھانا مل جاتا تھا۔ وہ کہتی ہیں، "جو مصیبت میں نے جھیلی ہے اس کو بتانا آسان نہیں ہے۔ جو بچن دھوتی تھی تو کھانا ملتا تھا، دھیرے دھیرے جان پہچان ہوئی تو ایک گھر میں تین سو روپے مہینے پر کام مل گیا۔"

پھولتی پہلے گوئی نگر کے ہی ایک دوسرے علاقے میں ریٹائرڈ آئی پی ایس آفیسر ایس ایم نسیم کے پاس چھٹی بنا کر رہتی تھیں۔ نسیم صاحب ڈی جی پی ریک سے ریٹائر ہوئے تھے۔ وہ نسیم صاحب کے پاس اپنی مشکلات لے کر جاتی تھیں اور ان سے جو بین پڑتا، مدد کرتے تھے۔ اس سچ ایس ایم نسیم صاحب کی سرپرستی میں ہی وہاں الخیر کوآپریٹو سوسائٹی کا کام شروع ہوا اور انہیں کے کہنے پر پھولتی نے تقریباً 9 سال پہلے 26 فروری 2011 کو الخیر کی ممبر شپ لی۔ پھولتی کے لیے الخیر اب بھی ڈی جی پی صاحب کا بینک ہے۔ وہ الخیر کو اسی نام سے جانتی اور بلاتی ہیں۔

الخیر میں کھانا کھلوانے کے پیچھے کی سوچ کو پھولتی اس انداز میں بتاتی ہیں، "مصیبت آنے پر کوٹھی والے (جہاں پر وہ کام کرتی ہیں) اتنی جلدی پیسے نہیں دیتے ہیں بھیا۔ وہ لوگ مہینہ پورا ہونے پر ہی پیسے دیتے ہیں۔ ایمر جنسی میں پیسہ ملنا مشکل ہوتا ہے۔ تو مشکل گھری کے لیے ہی میں نے پیسہ جمع کرنا شروع کیا۔"

پھولتی کے مطابق الخیر میں کھانا کھلوانے سے انہیں کئی سہولتیں ملیں۔ کھانا کھانے کے بعد انہوں نے پابندی سے پیسہ جمع کرنا شروع کیا اور ضرورت پڑنے پر آسانی سے نکالنے بھی لگیں۔ اپنے جمع پیسے نکالنے میں انہیں کوئی



پھولتی

الخیر کوآپریٹو سوسائٹی لکھنؤ
لکھنؤ (اتر پردیش)

پھولتی لکھنؤ شہر کے گوئی نگر علاقہ میں اولڈ ایسٹی کیسپس کے پیچھے رہتی ہیں۔ وہ تین گھروں میں کام کرتی ہیں جس کی آمدنی سے ان کی زندگی گزرتی ہے۔ پھولتی کا اصل نام رعنا ہے۔ شوہر کی موت کے بعد بہرائچ کے وزیر سچ قصبے کی رعنا اپنے چار چھوٹے بچوں کے ساتھ اپنا گاؤں چھوڑ کر لکھنؤ پہنچی، اور وقت کے ساتھ ان کو نیا نام پھولتی مل گیا۔ اب یہی نام ان کا دستاویزی نام بھی بن گیا ہے۔ آدھار کارڈ سے لے کر الخیر کے کھاتے تک سب کاغذات اسی نام سے ہیں۔ دلچسپ بات یہ ہے کہ ان کے نام کی وجہ سے پہلی بار میں لوگ انہیں ہندو ہی سمجھتے ہیں۔

اپنا گاؤں گھر چھوڑ کر لکھنؤ آنے والی اور یہاں پر جھگی جھونپڑی میں گزر بسر کرنے والی پھولتی کے پاس آج لکھنؤ میں ایک چھوٹا سا گھر ہے۔ پھولتی اپنے اس گھر میں اپنے ناتی پوتوں کے ساتھ خوش حال اور باعزت زندگی جی رہی ہیں۔ وہ یہ مانتی ہیں کہ اس خوشحالی کے پیچھے الخیر سے ملنے والے چھوٹے چھوٹے قرضوں کا بڑا اہم رول ہے۔

سچ چار بجے جاگنا، اور ایک گھنٹے میں تیار ہو کر کام پر نکل جانا، ستر برس کی

ہی بہت خوش تھیں کہ ان کا بیٹا اپنا رکشہ چلا کر گھر سنبھال رہا ہے۔ آگے چل کر انہوں نے ایک اور بیٹے کو بیٹری رکشہ دلانے کے لیے قرض لیا۔ لون کے پیسے سے انہیں اپنا گھر بنانے میں بھی مدد ملی۔ اس کے بعد انہوں نے چھوٹے بیٹے کی شادی اور گھر میں ہاتھ روم بنانے کے لیے بھی لون لیا۔

لون بڑھنے کا ٹینشن نہیں

قرض کی درخواست سے لے کر قرض ملنے تک گلنے والے وقت سے پھولتی کو کوئی شکایت نہیں ہے۔ انہوں نے بتایا "بہت وقت لگا تو کبھی ہنستے بھر میں کارروائی مکمل ہو جاتی ہے، کبھی کبھی تو ایسا بھی ہوا کہ آج قرض مانگا اور کل مل گیا۔ الخیر میں کوئی پریشانی نہیں ہوتی۔"

وہ بتاتی ہیں کہ الخیر سے قرض لینے کا ایک فائدہ یہ بھی ہے کہ مجبوری میں اگر کسی ماہ کی قسط نہیں جمع کر پائے تو پریشان نہیں کیا جاتا۔ پھولتی نے بتایا، "اکتوبر میں ہم بہت بیمار تھے، ایک روپیہ بھی نہیں دے پائے، ہسٹنڈک کے موسم میں ہم کام نہیں کر پاتے ہیں، بیمار پڑ جاتے ہیں تو قرض کیسے ادا کریں۔ بناؤ کہیں بینک والے ایسا برداشت کریں گے۔ الخیر میں معاملہ یہ ہے کہ اگر ایک ماہ نہیں دے پائے تو اگلے مہینے چکا دیتے ہیں۔ کوئی ٹینشن نہیں رہتا، کوئی پریشانی نہیں ہوتی۔"

گاؤں میں پھولتی کا ایک بینک کھاتا ہے جس میں ان کی بیوہ پیشن آتی ہے۔ لکھنؤ میں انہوں نے جن دھن کھاتا بھی کھلوا یا ہے۔ مگر اس میں جمع کرنے لائق پیسے نہیں بچ پاتے۔ انہوں نے کبھی سرکاری بینک سے قرض نہیں لیا اور نہ ہی اس کی خواہش رکھتی ہیں۔ وہ کہتی ہیں، "سرکار کا قرضہ لینا گناہ ہے۔ بینک قرضہ دے گا تو مکان کے ہی بھروسے دے گا، ایسے قرضہ دے گا نہیں۔ قرض نہیں چکا پائے تو مکان چلا جائے گا۔"



پریشانی نہیں ہوئی۔ پھولتی نے بتایا کہ ان کو یہ کھاتا چلانے میں الخیر کی طرف سے بھرپور مدد ملتی ہے۔

شرذعات میں وہ اپنے بیٹوں سے ملے دس تیس روپے روزانہ جمع کرتی تھیں۔ اس کے پیچھے ان کا مقصد تھا کہ جب بیٹوں کے روزگار کے لیے رکشہ وغیرہ خریدنے کی ضرورت پڑے گی تو ان کے ہاتھ میں کچھ پیسے ہوں گے۔ الخیر میں کھاتا کھولنے سے پہلے پیسوں کی ضرورت پڑنے پر پھولتی اپنے گاؤں کے مہاجنوں سے بھاری سود پر قرض لیتی تھیں۔ مگر کھنڈ میں تو انہیں سود پر بھی پیسے دینے والا کوئی نہیں تھا۔

تیرہ ماہ قرض لیا اور وقت پر ادا کیا

الخیر کے گومتی نگر آفس کے مطابق پھولتی اب تک تیرہ ماہ قرض لے چکی ہیں۔ پھولتی نے کبھی بیس ہزار روپے سے زیادہ قرض نہیں لیا۔ پھولتی کے مطابق اتنا ہی قرض لینا چاہیے جتنا آسانی سے لوٹا جاسکے۔ شرذعات کے قریب تین سال تک انہوں نے اپنا کھاتا اچھی طرح سے چلایا۔ اور پہلی بار اپنے تین بیٹوں میں سے ایک کو رکشہ خریدنے میں مدد کرنے کے لیے دس ہزار روپے کا قرض لیا۔ پھولتی کے مطابق یہ قرض انہوں نے پانچ ماہ میں ادا کر دیا۔ حالانکہ پھولتی نے یہ قرض بیٹے کے روزگار کے لیے لیا تھا۔ مگر پورا قرض انہوں نے اپنے دم پر چکا یا۔ ان کے مطابق نہ تو بیٹے نے رکشہ کی کمائی سے انہیں کچھ دیا اور نہ انہوں نے ہی بیٹے سے پیسے مانگے۔ پھولتی اس بات سے



پھولتی کی کہانی میں چھپی ہے الخیر کی کامیابی کی کہانی

پھولتی کے بعد ان کی بیٹی سونی اور بڑے بیٹے بھی الخیر کے ممبر بنے ہیں اور اپنی ضرورتوں کے مطابق قرض لیتے رہتے ہیں۔ اس کے علاوہ آس پاس کے کچھ دوسرے لوگ بھی اس خاندان کے اچھے تجربے سن کر الخیر کے ممبر بن گئے ہیں۔ قرض پر لگنے والے سروں چارج کے بارے میں پھولتی کہتی ہیں: ”چھ ماہ سال بھر میں قرض چکانا پڑتا ہے تو اتنا دینے میں کیا جاتا ہے۔ اگر الخیر سروں چارج کو کچھ کم کر دے تو مہربانی، نہ کرے تو کبھی کوئی بات نہیں۔ وہ لوگ ایک بڑا کام کر رہے ہیں، اور بدلے میں ہمیں بہت چھوٹی قیمت ادا کرنی پڑ رہی ہے۔“

پھولتی کو الخیر کی مینٹنگ میں جانے کا دعوت نامہ پابندی کے ساتھ مل جاتا ہے مگر وقت کی کمی اور دیگر وجوہ سے وہ الخیر کی مینٹنگ میں شامل نہیں ہو پاتی ہیں۔ پھولتی کا کہنا ہے کہ اگر وہ مینٹنگ میں کبھی گئیں اور ان سے کچھ پوچھا جائے گا تو وہ جواب ضرور دیں گی۔

جب میں نے پھولتی کے علاقہ کے ڈیلی کلنٹر منجیش کے بارے میں ان سے پوچھا تو پھولتی نے تو پہلے مذاق پر لہجے میں جواب دیا، کہ منجیش چار سو بیسی نہیں

کرتے ہیں، پھر تھوڑا سنجیدہ ہو کر بتایا کہ اگر الخیر سے لین دین کے سلسلہ میں کوئی ضرورت محسوس ہوتی ہے تو منجیش انہیں براہِ راجح پر لے جانے اور قرض دلانے تک کی ذمہ داری کو بخوبی انجام دیتے ہیں۔

پھولتی قرض کی قسط ماہانہ بنیاد پر چکانتی ہیں، کیونکہ انہیں پیسے مہینہ پورا ہونے پر ہی ملتے ہیں۔ الخیر کی گومتی نگر براہِ راجح کے مطابق پھولتی کے کام کی نوعیت کو دیکھتے ہوئے اور ان کے جیسے دوسرے ممبران کو نظر میں رکھتے ہوئے ماہانہ قسط ادا کرنے کا نظم بھی کیا گیا ہے۔

قریب پانچ ماہ پہلے پھولتی نے بیس ہزار روپے کا قرض لیا اور اس میں کچھ پیسے ملا کر ڈھائی لاکھ روپے میں تقریباً ایک ہسودہ زمین خریدی۔ اس قرض کی ادائیگی وہ ابھی تک کر رہی ہیں۔ یہ زمین خریدنے کے لیے ان کے بیٹوں نے بھی پیسے ملائے اور اس زمین کی رجسٹری پھولتی کے نام سے ہوئی۔

اور اس طرح الخیر کی مدد سے کبھی جنگلی میں رہنے والی پھولتی کے پاس نہ صرف یہ کہ لکسنو میں ایک گھر ہے بلکہ گاؤں میں ان کے پاس ایک زمین بھی ہے۔

بدلے حالات سے جو جھڑپے نجمہ کے بلند حوصلے

پھر دوسری جگہ دکان لگانے کو کہتی ہے۔ ایسے میں نجمہ کو اپنا ٹھیکہ برسوں سے طے شدہ جگہ کے بجائے دوسری جگہوں پر لگانا پڑتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ حالیہ مہینوں میں ان کا کاروبار کافی متاثر ہوا ہے۔ نجمہ بتاتی ہیں، "بہت فرق پڑ گیا ہے، خریدار کم آتے ہیں، نئی جگہ پر دکان لگانے سے جان پہچان والے خاص خریدار ہی آتے ہیں۔ دوسرے لوگ جہاں آسانی ہو وہاں سے خریداری کر لیتے ہیں۔"

جنوری 2019 میں جب میں نجمہ سے ملنا تھا تو تقریباً تین ہفتوں سے وہ اس پریشانی میں مبتلا تھیں۔ اور ایسا ان کے ساتھ پہلے بھی کئی بار ہو چکا ہے۔ نجمہ الخیر کی ممبر ہیں۔ اور الخیر کی محاسن برانچ میں ان کا کھاتا ہے۔ الخیر کی ڈیلی کلنر قریب کے سمجھانے پر نجمہ الخیر کی ممبر بنیں۔ الخیر میں ان کا ایک بچت کھاتا ہے اور وہ وقتاً فوقتاً قرض بھی لیتی رہتی ہیں۔

کوششیں رنگ نہیں لائیں

نجمہ نے سبزی کاروبار کے لیے بیس ہزار روپے کا پہلا قرض لیا تھا۔ اس قرض سے وہ سبزی ٹھوک میں خرید کر لائیں، پہلے کے مقابلے میں اس طریقے سے سستا مال ملنے لگا۔ اور ان کی آمدنی اور بچت دونوں بڑھ گئیں۔ اس سچ انہوں نے تیس تیس ہزار کاروبار قرض لیا اور وقت پر چکا بھی دیا۔

اس طرح الخیر کے چھوٹے چھوٹے قرضوں سے نجمہ کا کاروبار بڑھنے لگا اور انہوں نے بڑے قرض کے بارے میں سوچا۔ الخیر نے بھی نجمہ کے قرض واپسی کے بہتر ریکارڈ کو دیکھتے ہوئے جنوری 2017 میں ایک لاکھ کے قرض کو منظور کر دیا۔ نجمہ نے قرض کے پیسے سے ٹھیکے کی جگہ سبزی کی دکان خرید لی۔ دکان میں پچاس ہزار روپے انویسٹ کیے۔ مگر دکان چل نہیں پائی۔ نجمہ بتاتی ہیں، "وہیں پر نفل میں مرغ کے گوشت کی دکان تھی، جس سے بدبو بہت آتی تھی اور کوئی خریدار سبزی کی دکان پر زیادہ دیر تک نہیں پاتا تھا۔ سبزیاں بے بغیر خراب ہونے لگیں، دکان نہیں چلی اور سارا کاروبار چھوٹ ہو گیا۔ پچاس ہزار روپے پانی میں چلے گئے۔"



نجمہ خاتون

الخیر کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
لکھنؤ (اتر پردیش)

ملک کے بڑے شہروں سے چھوٹے شہروں تک آمدورفت کو آسان بنانے اور ٹریک جام سے نجات دلانے کے لیے ملک میں نئے نئے فلائی اور بنانے کا کام تیزی سے چل رہا ہے۔ سب سے زیادہ آبادی والے صوبے اتر پردیش کی راجدھانی لکھنؤ کے پرانے علاقے محاسن کے ایک علاقے میں ایسا ہی فلائی اور بن رہا ہے۔ اس طرح کی تعمیرات آج لکھنؤ کی بڑی ضرورت ہیں تو دوسری طرف کچھ لوگوں کے لیے یہ پریشانی کا سبب بھی بن رہی ہیں۔

اس تعمیری کام سے پریشان ہونے والوں میں 65 سال کی نجمہ خاتون بھی ہیں جو اپنے شوہر لال محمد کے ساتھ محاسن علاقے میں سڑک کے کنارے سبزی کا ٹھیلہ لگاتی ہیں۔ نجمہ خود سبزی بیچتی ہیں اور ان کے شوہر اس کام میں ان کی مدد کرتے ہیں۔ بیٹے بہو اور تین پوتے پوتیوں کا ان کا بھرا پرا خاندان ہے۔

فلائی اور کی تعمیر کے چلنے اکرو چھٹ ہٹانے کے نام پر میونسپل کارپوریشن نجمہ جیسے کاروباریوں کو سڑک کے کنارے دکان لگانے سے یا تو روکتی ہے یا



بعد میں انہوں نے بغل کے کھیل روڈ پر پرچون اور مصالحہ کی دکان کھولی۔ اس دکان کا کر ایہ دو ہزار روپے تھا۔ یہ دکان بھی نہیں چل پائی۔ نجمہ کی سوچ یہ تھی کہ وہ پرانی جگہ پر اپنا ٹھیلہ لگاتی رہیں گی اور اپنے بیٹے کو روزگار کے لیے دکان دے دیں گی۔ مگر ان کی یہ کوشش کامیاب نہیں ہو پائی۔ وہ کبھی ہوئی آواز میں کہتی ہیں، "میں دکان نہیں چلا پایا، ہم بیٹھے تو شاید چل جاتی۔ ہماری دو ہی ٹانگیں ہیں، کہاں کہاں پھاریں۔ یہاں ٹھیلہ دیکھیں یا وہاں دکان۔ ابھی ہم ٹھیلہ ہی دیکھتے ہیں، اسی سے گھر کا خرچ چلتا ہے اور قرض کی ادائیگی ہو رہی ہے۔"

نقصان سے ابھرنے کے لیے نہیں ملی کوئی مدد

ایک لاکھ کے قرض کے آدھے پیسے ڈوب جانے پر نجمہ نے الخیر سے دوبارہ قرض مانگا تا کہ کاروبار کو پٹری پر لایا جائے۔ مگر انہیں قرض نہیں ملا۔ وہ کہتی ہیں، "ڈیلی کلکٹر قریب سے کئی بار پانچ سے دس ہزار روپے قرض کی درخواست کی مگر انہوں نے انکار کر دیا اور کہا کہ آپ قرض ادا کرنے میں دیر کرتی ہیں۔ بار بار کی گزارش کے بعد بھی جب انہوں نے انکار کیا تو میں نے قرض مانگنا ہی چھوڑ دیا۔"

اس کے باوجود نجمہ قریب سے کام کرنے کے طریقے سے بہت خوش ہیں۔ وہ قریب کو بہت ایماندار خاتون بتاتے ہوئے کہتی ہیں، "ہماری کوئی بیٹی نہیں ہے، قریب کو ہم بیٹی کی طرح مانتے ہیں۔"

نجمہ اچھی طرح سمجھتی ہیں کہ اگر قرض چکانے میں دیر ہو تو الخیر کو پریشانی ہوتی ہے مگر وہ اپنی پونجی ڈوبنے اور الخیر سے کوئی نیا قرض نہ مل پانے کے درد کو چھپا نہیں پاتیں، کہتی ہیں، "کیا کریں مجبور عورت ہیں، مردوں کی طرح ٹھیلہ لے کر محلہ محلہ گھوم نہیں سکتے۔ اگر ہاتھ میں پیسہ ہو تو کاروبار آگے بڑھے اور بچت بھی ہو سکے۔"

نجمہ کا سرکاری بینک میں بھی ایک کھاتا ہے، یہ کھاتا الخیر کے ممبر بننے سے دو سال پہلے کھلوا یا گیا تھا۔ مگر انہوں نے کبھی اس بینک سے قرض لینے کی کوشش نہیں کی۔ اس کی وجہ کے بارے میں جب سوال کیا گیا تو نجمہ نے کہا "ایک قرض ابھی ادا نہیں کر پائے ہیں تو دوسرا کیسے لے لیں۔ جب تک الخیر کی ایک پائی ادا نہیں کر دیں گے، تب تک بینک کیا کسی سے بھی قرض نہیں لیں گے۔" آگے فلسفیانہ انداز میں کہتی ہیں، "ہمارا دل بھی گواہی نہیں دیتا۔ جہاں دل لگا ہوتا ہے انسان وہیں جاتا ہے۔ ہم بینک میں پیسے جمع کراتے ہیں مگر قرض کے بارے میں کبھی سوچا ہی نہیں۔ الخیر سے ہی ضرورتیں پوری ہونے لگی تھیں، اس لیے بینک کی طرف کبھی دھیان نہیں دیا۔"

نجمہ کے مطابق انہیں قرض لینے کے لیے الخیر کے دفتر کے چکر کاٹنے پڑے ہیں جس سے کاروبار کے لیے وقت نہیں مل پاتا تھا۔ آگے یہ چکر نہ لگانے پڑیں تو اچھا ہوگا۔

نجمہ نے اپنی پوتی کا بھی بچت کھاتا الخیر میں کھلوا یا ہے۔ ابھی نجمہ کچھ معاشی پریشانیوں سے دوچار ہیں۔ اس لیے اپنے اور پوتی کے کھاتے میں روزانہ دس دس روپے ہی جمع کر پاتی ہیں۔ پہلے وہ موقع بہ موقع زیادہ رقم جمع کر دیتی تھیں۔ نجمہ سوچتی ہیں کہ یہ رقم ان کی پوتی کے بڑے ہونے پر اس کے مستقبل میں کام آئے گی۔

پرانے اچھے دن لوٹنے کا انتظار

ان پریشانیوں کے بیچ راحت بھری ایک بات یہ دکھائی دی کہ الخیر کا قرض چکانے یا پیسوں کا انتظام کرنے کے لیے وہ اب تک سود خور مہاجنوں کی گرفت میں نہیں آئی ہیں۔ وہ دہراتی ہیں، "ہر ایک سے کہنے کی ہمت نہیں پڑتی۔ ایک قرض ادا کر لیں گے تبھی دوسرے کے بارے میں سوچیں گے۔" ابھی نجمہ کے علاقہ میں تعمیراتی کام چل رہا ہے اور ابھی کچھ اور مہینوں تک چلتا رہے گا۔ انہیں لگتا ہے کہ یہ کام پورا ہونے تک وہ پہلے کی طرح اپنے ٹھیلے کو کسی ایک جگہ جمانیں پائیں گی۔ ان مشکل حالات کی وجہ سے وہ اپنے کاروبار کے لیے قرض لینے اور جو حکم اٹھانے سے بچ رہی ہیں۔ اور ان کی آمدنی بھی پہلے کی طرح بڑھ نہیں پاتی ہے۔

حالانکہ نجمہ کو بھر و سہ ہے کہ کچھ مہینوں بعد ان کے ٹھیلے کے لیے پہلے کی طرح کوئی جگہ ملے ہو جائے گی اور پھر وہ اپنا پرانا قرض بھی چکا دیں گی اور ایک بار پھر نیا قرض لے کر اپنے کاروبار کو بڑھا سکیں گی۔

گومتی کے کنارے دودھ کی گنگا بہاتے گرہائے مور یہ

کے گومتی نگر علاقے میں ریلوے ٹریک کے بغل میں کچا مکان بنا کر رہتے ہیں۔ ساتھ ہی وہ ریلوے کی زمین پر ہی دودھ کے کاروبار کے لیے مویشی پالتے ہیں۔ ان کی فیملی میں ان کی بیوی، چار بیٹیاں اور ایک بیٹا ہے۔ ان کے سبھی بچوں کی پیدائش لکھنؤ شہر میں ہی ہوئی ہے۔ اور انہوں نے سب سے بڑی لڑکی کی شادی کر دی ہے۔

کئی گنا بڑھا دودھ کا کاروبار

گرہائے کی رہائش کے پاس ہی ریلٹرز ڈآئی پی ایس آفیسر ایس ایم نسیم صاحب کا مکان ہے۔ نسیم صاحب سے ان کی جان پہچان تھی۔ نسیم صاحب نے ہی گرہائے کو الخیر میں ممبر بننے کے لیے تیار کیا۔ گرہائے یاد کرتے ہوئے بتاتے ہیں، "نسیم صاحب نے مجھے الخیر کا ممبر بن کر روزانہ بیس روپے جمع کرنے کو کہا۔ مجھے بھروسہ دلایا کہ اگر تمہارے پیسے کسی وجہ سے ڈوب جاتے ہیں تو ان پیسوں کی واپسی میں کروں گا۔"

گرہائے نے آگے بتایا، "دو ڈھائی مہینے تک میں نے پیسے جمع کیے۔ پھر ضرورت پڑنے پر میں نے الخیر سے پانچ ہزار روپے کا قرض لیا۔ ان پیسوں سے میں نے ایک اور گائے خریدی، اور یہ قرض میں نے آسانی سے چکا دیا۔ میں نے کبھی بھی الخیر کو شکایت کا موقع نہیں دیا۔"

گرہائے نے الخیر کے اپنے بچت کھاتے میں سال 2011 کے ستمبر مہینے سے پیسے جمع کرنے شروع کیے تھے اور اسی سال میں انہوں نے اپنا پہلا قرض بھی لیا تھا۔ انہوں نے پیسے جمع کرنے کی شروعات بیس روپے سے کی جو دھیرے دھیرے بڑھتی چلی گئی۔ گرہائے اب تک تقریباً ایک درجن سے زیادہ بار الخیر سے قرض لے چکے ہیں اور انہوں نے ہر بار قرض کی ادائیگی وقت پر کی ہے۔

الخیر کے قرض سے گرہائے کا دودھ کا کاروبار کئی گنا بڑھ گیا۔ اپنی کامیابی کے سفر کے بارے میں گرہائے بتاتے ہیں، "پہلے میرے پاس صرف دو گائیں تھیں۔ قرض لے کر سب سے پہلے میں نے گایوں کی تعداد کو بڑھایا۔



گرہائے مور یہ
الخیر کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
لکھنؤ (آرپروڈیشن)

ہندوستان میں کروڑوں لوگ بہتر زندگی کی تلاش میں گاؤں سے شہر کی طرف آتے ہیں۔ لیکن گرہائے مور یہ جیسی زندگی بہت کم لوگوں کو حاصل ہو پاتی ہے۔ گرہائے مور یہ بڑے شہر میں آکر کامیاب ہونے والے لوگوں میں سے ایک ہیں۔ ان کی اس کامیابی کی بنیاد رکھنے میں الخیر کا اہم کردار رہا ہے۔ لکھنؤ میں رہنے والے گرہائے اصلاً رائے بریلی ضلع کے گماد گاؤں کے رہنے والے ہیں۔ انہوں نے آٹھویں تک پڑھائی کی ہے۔ دو ہزار کی دہائی میں انہوں نے شادی کی اور چھ ماہ بعد روزگار کی تلاش میں لکھنؤ آ گئے۔ وہ کہتے ہیں، "کمانے کھانے کے لیے پوری دنیا شہر کی طرف نکلتی ہے تو ہم بھی لکھنؤ آ گئے۔"

یو پی کی راجدھانی آکر انہوں نے یہاں سب سے پہلے مالی کام کیا۔ تقریباً دس سال پہلے دودھ کے کاروبار کے لیے مویشی پالنا شروع کیا۔ شروعات انہوں نے دو تین گایوں سے کی۔ آج گرہائے کے پاس گائے اور بھینس ملا کر بیس سے زائد جانور ہیں۔ اور کاروبار کے اس فروغ میں الخیر سے وقتاً فوقتاً ملنے والے بلا سودی قرض کاروباروں ہے۔ ابھی گرہائے لکھنؤ

شہر میں کسی سے ایک لاکھ ماگتو اول تو کوئی دے گا نہیں، اور اگر وہ یا بھی تو دس فیصد سے کم سود پر نہیں دے گا، وہیں لوگوں سے دس دس ہزار مانگیں تو دس لوگ پیسے مانگنے دروازے پر آجائیں گے۔"

جس وقت میری ملاقات گرسہائے سے ہوئی، وہ تقریباً تین مہینے پرانا اپنا پچاس ہزار کا قرض چکا رہے تھے۔ قریب تین ماہ پہلے گرسہائے نے اپنی بچت اور الخیر سے لیے گئے پچاس ہزار روپے کے قرض سے قریب ایک ہزار اسکوائر فٹ کی زمین ساڑھے سات لاکھ روپے میں خریدی ہے۔ گرسہائے ابھی جہاں رہتے ہیں وہاں سے یہ زمین پانچ کلومیٹر دور ہے۔ انہوں نے گاؤں میں بھی اپنا گھر بنایا ہے، گھر کے لیے ٹی وی فرنیچر جیسی چیزیں خریدنے کے لیے انہوں نے کبھی قرض نہیں لیا۔ الخیر میں جمع ہونے والی بچت اور قرض سے جب خوشحالی آئی تو انہوں نے گھر کی ضرورت کے کئی ساز و سامان خریدے۔ ساتھ ہی ایک موٹر سائیکل بھی خرید لی ہے۔

کم ہوسروں چارج

الخیر میں گرسہائے امانت اور ریکرنگ ڈپوزٹ کھاتے، دونوں میں بچت کے پیسے جمع کرتے ہیں۔ ان کھاتوں میں عام طور پر ایک لاکھ سے کچھ زیادہ رقم جمع رہتی ہے جسے وہ بغیر کسی پریشانی کے ضرورت پڑنے پر نکال لیتے ہیں۔ الخیر کے قرض کے بارے میں گرسہائے کہتے ہیں، "آسان یہ لگتا ہے کہ ہمیں خوشامد نہیں کرنی پڑتی اور ہمارا کام ہو جاتا ہے۔ ضرورت کے وقت قرض مل جاتا ہے۔ سنا ہے کہ بینک اور دوسری جگہوں پر بہت کاغذی کارروائی ہوتی ہے۔ الخیر میں اتنی لکھا پڑھی نہیں ہوتی۔"

قرض کے پروٹیس کے سلسلہ میں ان کا کہنا ہے کہ درخواست دینے کے دو تین

بھر چار پانچ مہینے میں خریدیں۔ آج میرے پاس گائے بیٹنس ملا کر بیس سے زیادہ جانور ہیں۔ پہلے میں صرف دس لیٹر دودھ بیچتا کرتا تھا۔ دھیرے دھیرے یہ بڑھ کر روزانہ پچاس لیٹر ہو گیا۔ اس طرح کام بڑھا اور آمدنی بھی بڑھی۔ اس سے میں نے لڑکی کی شادی کی اور زمین بھی خرید سکا۔"

مونیٹیوں کی دیکھ بھال گرسہائے اور ان کی فیملی کے ممبران مل جل کر کرتے ہیں۔ اس کام کے لیے انہوں نے کوئی نوکر نہیں رکھا ہے۔ گرسہائے کی بیوی دودھ دوہنا بھی جانتی ہیں۔ اگر گھنٹوں سے کہیں باہر جانا ہو تو گرسہائے اپنے مونیٹیوں کی ذمہ داری اپنے بھائی کو سونپ کر جاتے ہیں۔

گرسہائے صبح پانچ بجے اٹھتے ہیں۔ اور مونیٹیوں کی دیکھ بھال میں لگ جاتے ہیں۔ دن کے گیارہ بارہ بجے تک تمام کام ختم ہو جاتے ہیں اور پھر دوسری شفٹ شام کے چار بجے کے آس پاس شروع ہو جاتی ہے۔ خاص بات یہ ہے کہ گرسہائے اپنے پرانے گاؤں کو خود گھر جا کر دودھ پھینچاتے ہیں۔

بیٹی کی شادی میں ہوئی سہولت

سال 2018 میں انہوں نے اپنی بیٹی کی شادی کے لیے الخیر سے ایک لاکھ کا قرض لیا تھا، اس وقت انہوں نے اپنے اور اپنی بیوی کے نام سے پچاس پچاس ہزار کا قرض لیا تھا جسے وہ اب واپس کر چکے ہیں۔

الخیر سے قرض لینا گرسہائے کو نہ صرف سستا پڑتا ہے بلکہ الخیر کے ساتھ کاروبار کرنا انہیں اچھا بھی لگتا ہے۔ اس کے بارے میں تفصیل سے بتاتے ہوئے وہ کہتے ہیں، "میں نے ضرورت پڑنے پر ہر بار صرف الخیر سے ہی قرض لیا ہے۔ میں نے بیٹیا کی شادی میں ایک لاکھ روپے کا قرض لیا۔ اس کے بارے میں ہمارے اور الخیر کے علاوہ کسی تیسرے کو خبر بھی نہیں ہوئی۔ اور ایک سال میں دھیرے دھیرے قرض اور سروس چارج سب چکا ویا۔"



صاحب نے گرسہائے سے کہا تھا۔ وقت گزرنے کے ساتھ الخیر پر گرسہائے کا اعتماد اتنا پختہ ہو گیا کہ وہ الخیر کے گارنٹر بن گئے۔ کافی لوگ گرسہائے کے ذریعہ الخیر کے ممبر بنے۔

گرسہائے نے بتایا کہ انہوں نے حال ہی میں دو لوگوں کا الخیر میں کھانا کھلوا یا ہے۔ وہ اب تک بیس سے زائد لوگوں کو الخیر کا ممبر بنا چکے ہیں۔ وہ کہتے ہیں، "یہ سارے چھوٹے چھوٹے روزگار کرنے والے لوگ ہیں۔ روز کمانے کھانے والے ہیں۔ لکھنؤ کے مختلف علاقوں کے ہیں۔ کوئی سین پورٹو کوئی اور کہیں کا ہے۔ ہم لوگ اکٹھے بیٹھتے تھے تو تعلقات بنے اور پھر میں نے انہیں الخیر کے بارے میں بتایا۔"

گرسہائے کے مطابق الخیر کی ہر چھوٹی بڑی مینٹگ کے لیے انہیں بلاوا آتا ہے، لیکن اپنا کام چھوڑ کر مینٹگ میں جانے کا وقت نہیں مل پاتا۔ اگر کبھی گئے تو الخیر سے ملنے والی سہولت کے بارے میں بتائیں گے اور یہ بھی بتائیں گے کہ انہیں کیا کیا اچھا لگا۔

آخر میں گرسہائے نے کہا کہ جب تک ممکن ہو اوہ ریلوے کی زمین پر ہی رہیں گے کیونکہ یہاں سے ان کا کاروبار چلتا ہے۔ اور یہ مسئلہ بھی ہے کہ نئی جگہ پر جانور رکھنے کے لیے ضروری جگہ بھی نہیں مل پائے گی۔ گرسہائے کا پلان ہے کہ انہوں نے جو زمین خریدی ہے دو تین ماہ بعد اس پر گھر بنانا شروع کریں گے اور اس کام کے لیے وہ الخیر سے پچاس ہزار سے ایک لاکھ تک کا قرض لینا چاہتے ہیں۔ ایک معاملے میں ان کی سمجھ بہت صاف ہے کہ ایک قرض چکا دینے کے بعد ہی دوسرا قرض لینا چاہیے۔

دن کے اندر قرض مل جانا چاہیے۔ اور ادائیگی کی مدت زیادہ لمبی ہونی چاہیے۔ آج کے دن گرسہائے کا کسی سرکاری یا نجی بینک میں کھانا نہیں ہے۔ انہوں نے بتایا کہ "ایک بینک کھانا صرف گرسہائے کے نام سے تھا جسے انہوں نے بعد میں بند کر دیا۔ اب جلد ہی گرسہائے مور یہ کے نام سے نیا کھانا کھلوا دیں گا۔ گرسہائے نے کبھی کسی جن سے سود پر قرض نہیں لیا۔ انہیں بینک سے قرض لینے کا بھی کوئی تجربہ نہیں ہے۔ وہ کہتے ہیں، "پہلے میرے پاس نہ اپنا پلاٹ تھا اور نہ ہی دوسری چیزیں۔ پھر بینک مجھے کس بنیاد پر قرض دیتے۔" الخیر کے قرض پر سود تو نہیں دینا پڑتا لیکن سروں چارج لگتا ہے۔ بینک اور دوسرے ادارے قرض پر جتنا سود لیتے ہیں اس کے مقابلے میں الخیر کا سروں چارج بہت کم ہے۔ گرسہائے چاہتے ہیں کہ یہ اور کم ہو۔

الخیر کے گارنٹر بننے گرسہائے

گرسہائے کے کچھ جاننے والے ان کی زندگی میں آنے والی تبدیلی کو قریب سے دیکھ رہے تھے۔ وہ دیکھ رہے تھے کہ الخیر کے ذریعہ گرسہائے کامیابی کے ساتھ بچت کر پارہے ہیں، لون لے کر آگے بڑھ رہے ہیں مگر ان لوگوں کو الخیر پر اعتماد نہیں ہو پارہا تھا۔ وہ لوگ پوچھتے تھے، "تم الخیر میں پیسہ کس بنیاد پر جمع کرتے ہو۔ کہیں یہ بھاگ تو نہیں جائے گا۔" گرسہائے ایسا کہنے والوں کا یقین و اعتماد بڑھاتے۔ پر اپنی باتیں یاد کرتے ہوئے وہ کہتے ہیں، "ایسے لوگوں سے میں کہتا تھا کہ میرا یقین کرو، اگر الخیر والے بھاگ گئے تو تمہارا پیسہ میں لوٹاؤں گا۔" ایسا ہی کچھ کبھی آئی بی ایس ایم



ایک سے تین دکان کے مالک بنے عبدالواجد

سے عبدالواجد کو مالی مدد ملنی شروع ہوگئی۔ انہوں نے بچت کے پیسوں کا اپنے کاروبار کے لیے استعمال کرنا شروع کیا۔

عبدالواجد کو خدمت کے بارے میں یہ اطلاع ملی کہ یہاں سے قرض بھی مل سکتا ہے۔ اس کے بعد انہوں نے قرض کے لیے درخواست دی اور انہیں پہلا قرض تیس ہزار روپے کا ملا۔ یہ قرض عبدالواجد کو تین مہینے میں چکانا تھا۔

مگر انہوں نے یہ قرض سوا مہینے میں ہی واپس کر دیا۔ اس کے بعد انہوں نے چچاس ہزار روپے کا دوسرا قرض لیا۔

عبدالواجد نے پہلے قرض کا پیسہ الیکٹریکل سامانوں کے کاروبار پر لگایا، دھیرے دھیرے ان کا کاروبار بڑھتا گیا۔ اب تک عبدالواجد تقریباً پندرہ بار قرض لے چکے ہیں، اور ان کے سب قرضے اپنے کاروبار کے لیے لے گئے تھے سوائے ایک کوچھوڑ کر جس میں انہوں نے اپنے گھر کے لیے کچھ سونا خریدا تھا۔

خدمت کے قرض سے عبدالواجد کا کاروبار کچھ اس قدر بڑھا کہ پہلے الیکٹریکل سامانوں کی ان کی صرف ایک دکان تھی، اور اب پرانی دکان کے ٹھیک بغل میں انہوں نے الیکٹریکل سامانوں کی ایک نئی دکان شروع کر دی۔ ساتھ ہی ساتھ انہوں نے جو پچھلا ایک لاکھ روپے کا قرض لیا تھا، اس سے دکان کے پیچھے شیڈ ڈال کر کولر کا کاروبار شروع کر دیا۔ یہاں پر وہ کولر اسمبل کرتے ہیں۔ فی الحال ان کے پاس سو کولر کا سامان موجود ہے۔ عبدالواجد کی ایک چھوٹی سی فیملی ہے۔ جس میں ان کی بیوی اور دو بچے ہیں۔ عبدالواجد کے والد ڈرائیور تھے۔ عبدالواجد کہتے ہیں، "میری تو واقعی ترقی ہوئی ہے۔ گھر میں کچھ بھی خرچ آجائے اب فکر نہیں رہتی ہے۔ بچوں کی خواہشیں پوری کرنے کے لیے سوچنا نہیں پڑتا۔ بیتے دنوں بچوں نے ونڈر ورلڈ جانے کی خواہش ظاہر کی تو میں فوراً ہی تیار ہو گیا۔"

عبدالواجد نے بتایا کہ خدمت سے پہلے جب وہ پرائیویٹ فیکٹری سے قرض لیتے تھے تو قرض پر سود بہت زیادہ دینا پڑتا تھا۔ ایک لاکھ روپے



عبدالواجد پاشا

خدمت میڈیوٹی ایڈیٹو کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
سد اشیع پیٹ (تلنگانہ)

تلنگانہ کے سد اشیع پیٹ میں خدمت نے قریب پانچ سال پہلے کام کرنا شروع کیا تھا۔ اس برانچ میں ممبر بننے والے عبدالواجد پاشا تیسرے شخص تھے۔ سد اشیع پیٹ کے مین بازار میں عبدالواجد کی چوٹس الیکٹریکل اینڈ الیکٹریکس نام کی دکان ہے۔ چھتیس سال کے عبدالواجد نے میٹرک پاس کیا تھا، آگے انہوں نے انٹرمیڈیٹ کی کلاسز تو کیں لیکن امتحان نہیں دے سکے۔

پڑھائی کے دوران 1999 میں ہی انہوں نے الیکٹریکل سامانوں کی مرمت کا کام سیکھنا شروع کیا، خاص طور سے ٹیلی ویژن کا۔ وقت کے ساتھ انہوں نے الیکٹریکل سامانوں کی مرمت کا ہنر بھی سیکھ لیا۔ اور ایسے سامانوں کی چھوٹے پیمانے پر فروخت بھی شروع کی۔ عبدالواجد کہتے ہیں، "جب میں نے کام شروع کیا تھا، تو پیسوں کی قلت کی وجہ سے مجھے آگے بڑھنے کا موقع نہیں مل رہا تھا۔ مگر خدمت سے مجھے مدد ملنی شروع ہوئی تو جو پیسہ سود کے طور پر میرے پاس سے چلا جاتا تھا، وہ رک گیا اور مجھے آگے بڑھنے کا موقع ملا۔"

خواہشیں ہوئیں پوری

ممبر بننے کے بعد خدمت کے بچت کھاتے میں پیسہ جمع کرنے ہی ایک طرح

کلکٹ کرتے ہیں۔ اس طرح قرض آسانی سے ادا ہوتا رہتا ہے۔"
 عبدالواجد آگے کہتے ہیں، "یہ سچ ہے کہ بینک قرض واپسی کے لیے دو سے
 ڈھائی سال کا وقت دیتا ہے لیکن اس لمبی مہلت کے عوض بہت زیادہ سود
 چکانا پڑتا ہے۔ خدمت کا قرض صرف تین ماہ کے لیے ہوتا ہے اور وقت
 سے قرض ادا کر دینے پر دوبارہ قرض لینے کا موقع مل جاتا ہے۔ حقیقت میں
 دیکھا جائے تو خدمت سے بلاسودی قرض لمبی مدت کے لیے مل جاتا ہے۔"
 دوسری طرف عبدالواجد کا تجربہ یہ بھی رہا کہ لمبی کاغذی کارروائی کے بعد بھی
 سرکاری بینک قرض دینے میں دیر کرتے ہیں۔ جبکہ خدمت میں ایسا نہیں
 ہے۔ انہوں نے بتایا، "بینک سے قرض لینے کے لیے دو سیکورٹی چاہیے،
 ایک گورنمنٹ اور ایک ایم آر ایف ایسٹائی سیکورٹی چاہیے۔ اس کے بعد وہ
 جی ایس ٹی مل اور آئی ٹی ریٹرن مانگتے ہیں۔ یہ سب دینے کے باوجود بینک
 قرض دینے میں وقت لگاتے ہیں، کبھی مارچ کلوزنگ تو کبھی دوسری وجہوں
 سے ٹالتے ہیں۔ مگر خدمت میں ایک کرنٹ اکاؤنٹ چیک اور خدمت کے
 ایک ممبر کی سیکورٹی دے کر آسانی سے لون مل جاتا ہے۔"

بینک کی اونچی سودی در اور لمبی کاغذی کارروائی سے عبدالواجد اتنا اؤب چکے
 ہیں کہ اب انہوں نے طے کر لیا ہے کہ بینک سے کبھی قرض نہیں لیں گے۔ مگر
 بینک ہیں کہ انہیں چھوڑنے کو تیار نہیں ہیں۔ عبدالواجد بتاتے ہیں، "بینک کا
 قرض چکانے کے بعد تین ماہ سے کلیمینٹس سرٹیفکٹ کے لیے بینک کے چکر
 لگا رہا ہوں مگر وہ سرٹیفکٹ نہیں دے رہے ہیں، بینک پھر سے قرض دینے
 کے آفر کے ساتھ سرٹیفکٹ روکے ہوئے ہے۔ وہ مدرا لون دینے کا بھی آفر
 دے رہے ہیں۔ انہیں لگتا ہے کہ کلیمینٹس سرٹیفکٹ دینے کے بعد گراہک
 بینک سے دور چلا جائے گا۔"

انہوں نے آگے کہا "بینک میں ایئر کولر کرائے پر دیتا ہوں۔ میری ان
 سے بہت اچھی جان پہچان ہے۔ وہ مجھے مدرا لون اور دوسرے قرض دینے
 کے لیے تیار ہیں، لیکن میں کہتا ہوں کہ مجھے بینک سے قرض لینا ہی نہیں
 ہے۔ سود کے نام پر وہ مجھے لوٹ رہے ہیں اور میری پوری کمائی سود ادا
 کرنے میں چلی جاتی ہے۔"

عبدالواجد بتاتے ہیں، "خدمت کے قرض سے میرا اعتماد اتنا بڑھ گیا ہے
 کہ میں اب بینک سے کہتا ہوں کہ مجھے آپ کا قرض چاہیے ہی نہیں۔
 خدمت نے مجھے ہمت دی ہے۔ سود سے میرا پیچھا چھوٹ گیا ہے۔ اب



کے قرض پر سود کے دس ہزار روپے پہلے ہی کاٹ لیے جاتے تھے۔ اس
 طرح ان کی پوری کمائی فائنل سرلے لیتے تھے۔ وہ کہتے ہیں، "پہلے ایک
 لاکھ روپے کے قرض پر کم سے کم دس ہزار روپے سود میں چلے جاتے تھے،
 اس سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا تھا۔ مگر وہ پیسے اب بچ جاتے ہیں۔ میرے
 بیوی بچے خوش ہیں۔ اس بچت سے میں رفاہی کاموں میں بھی شامل
 ہو جاتا ہوں۔"

عبدالواجد اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہتے ہیں، "میری کمائی میں
 برکت ہو رہی ہے۔ اب مجھے سود نہیں دینا پڑتا۔ پہلے میری پوری محنت
 بے کار چلی جاتی تھی۔ اب مجھے اپنی محنت اور اپنے پیسے کا ریٹرن مل رہا
 ہے۔ مال جمع ہو رہا ہے، دکان میں اب پہلے کے مقابلے میں پانچ گنا
 زیادہ سامان رہتا ہے۔"

بینک کا قرض پریشانی کا سودا

عبدالواجد کے مطابق "انہوں نے ایک سرکاری بینک سے اپنی دکان کے
 نام پر جو کاروباری قرض لیا تھا اس پر بہت سود دینا پڑا۔ عبدالواجد کہتے ہیں
 بینک نے جب قرض دیا تو نو سو روپے ایک روپیہ ماہانہ سود کی بات کی تھی مگر
 میرے حساب سے یہ تین روپے پڑ رہا تھا۔ دن بڑھنے کے ساتھ ساتھ یہ
 چار جز بڑھتے ہی جا رہے تھے۔"

بینک کا قرض چکانے سے جزئی پریشانیوں کے بارے میں بتاتے ہوئے
 عبدالواجد کہتے ہیں، "قرض چکانے کے لیے ہرمینے کے شروع میں بینک
 جانے کا وقت مجھے نہیں ملتا تھا۔ شرح آگے پیچھے ہو جانے سے کافی وقت
 ہوتی تھی۔"

لیکن خدمت کا قرض چکانے کے بارے میں عبدالواجد کہتے ہیں، "خدمت
 کے بندے آتے ہیں۔ کاروبار کے بارے میں سب کچھ جان کر پیسے



کے جواب میں عبدالواجد کہتے ہیں، "میرے سامنے کی جتنی بھی دکانیں آپ دیکھ رہے ہیں، ان میں سے زیادہ تر لوگوں کو میں نے خدمت سے جوڑا ہے۔ اور یہ سب خدمت سے قرض لے کر آگے بڑھ رہے ہیں۔"

عبدالواجد نے خدمت سے کاروبار کا ایک اور فائدہ بتایا، "کوئی بھی بینک ہو چار بجے بند ہو جاتا ہے، لیکن خدمت شام آٹھ بجے تک کام کرتا ہے۔ کاروباری ایمر جنسی میں یہ ٹائمنگ کام آتی ہے۔"

عبدالواجد خدمت کی سالانہ میٹنگ میں جاتے رہتے ہیں۔ "ان میٹنگوں میں بات رکھنی پڑتی ہے۔ میں میٹنگ کے دوران تفصیل سے معلومات حاصل کرتا ہوں اور تفصیل سے ہی اپنے کاروبار کے سلسلے میں خدمت کے ذمہ داران کو بتاتا ہوں۔"

خدمت سے عبدالواجد کی ایک گزارش ہے کہ وہ آنے والے دنوں میں گھر بنانے کے لیے زمین کے کاغذات کی ضمانت پر قرض دینا شروع کرے۔

وقت سے پہلے میں قرض بھی ادا کرویتا ہوں اور پہلے سے زیادہ بچت بھی کر پاتا ہوں۔"

خدمت کی آفس کا وقت کافی مفید ہے۔ عبدالواجد کی رائے بھی خدمت میں پیسہ جمع کرنے والے دوسرے نمبرس کی طرح ہی مثبت ہے کہ وہ بچت یا وقت پر قرض اس لیے واپس کر پاتے ہیں، کیونکہ خدمت کے کارندے روزانہ طے وقت پر آ کر پیسے جمع کر لیتے ہیں۔

خوب بینک جا کر پیسہ جمع کرنے کی پریشانیوں کو عبدالواجد کچھ اس طرح بتاتے ہیں، "کچھ کام آگیا، یاد دکان پر کسٹمر آگئے تو میں بینک جا کر پیسے جمع نہیں کر سکتا۔ کام پینڈنگ ہو جاتا ہے۔ اور اس چکر میں بھول بھی جاتے ہیں۔ ان وجہوں سے ہمارے لیے بچت کرنا بہت مشکل ہو جاتا تھا۔ لیکن خدمت والے آتے ہیں تو ہم دباؤ میں آ کر بچت والے پیسے نکال کر رکھ دیتے ہیں۔ طے شدہ مدت سے پہلے قرض واپس کرنے پر خدمت قرض پر سروس چارج بھی کم کر دیتا ہے، اس سے بھی کچھ بچت ہو جاتی ہے۔"

قرض واپسی کی مدت اور سروس چارج کے بارے میں عبدالواجد کہتے ہیں، "میرے کاروبار کی نوعیت کے مطابق قرض واپسی کے لیے نوے دن کا وقت ٹھیک ہے۔"

میں نے عبدالواجد سے سوال کیا کہ جب خدمت کی سروس اتنی اچھی لگتی ہے تو کیا آپ نے کچھ اور لوگوں کو خدمت سے جوڑنے کی کوشش کی؟ اس سوال

کا کاروبار شروع کیا۔ پہلے انہوں نے اپنے گھر سے یہ کام شروع کیا۔ اور پھر ان کے بھائی نے انہیں سدا شیو پیٹ میں وہ دکان دلائی جس میں متنا کا ساڑھی کا کاروبار ہے۔

متنا کے بھائی بھی خدمت کے ممبر ہیں۔ متنا کے کاروبار شروع کرتے وقت ہی ان کے بھائی نے آگاہ کیا کہ باہر سے قرض لینے پر بہت زیادہ سود لگتا ہے اور شورہ دیا کہ وہ بھی خدمت میں اپنا کھاتہ کھول لیں، وہاں تیس ماہ تک صحیح طریقے سے کھاتہ چلانے پر بلا سودی قرض ملنا شروع ہوتا ہے جو کاروبار کو آگے بڑھانے کے کام آئے گا۔

پرائیویٹ فنانسر کے قرض کے جال سے باہر

متنا کرانہ کاروبار کے وقت سے ہی پرائیویٹ فنانسر سے قرض لیتی رہی تھیں، ان سے متنا نے قریب بیس بار لون لیا تھا۔ متنا نے بتایا "پرائیویٹ سے دس ہزار کا قرض لینے پر وہ سود کا دس فیصد کاٹ کر نو ہزار ہی دیتے تھے۔ اور اگر واپس کرنے میں دیر ہو جائے تو اور زیادہ چارج وصول کرتے تھے۔"

اب خدمت سے جڑنے کے بعد متنا پرائیویٹ فنانسر کے جال سے باہر نکل چکی ہیں۔ ملک کے مختلف حصوں میں رہنے والے سیکڑوں چھوٹے کاروباریوں کی طرح متنا کو بھی خدمت سے جڑتے ہی فائدہ ہونا شروع ہو گیا۔ پہلے وہ بچت نہیں کر پاتی تھیں، اب وہ بچت کھاتے میں پیسہ جمع کرتی ہیں جو ان کے کاروبار میں کام آنے لگا ہے۔

خدمت کے بچت کھاتے کے بارے میں بتاتے ہوئے متنا کہتی ہیں، "کھاتے سے اپنا پیسہ منٹوں میں نکل جاتا ہے۔ جبکہ دوسرے بینکوں میں مجھے اس کام میں گھنٹہ بھر لگ جاتا تھا۔ اتنی دیر تک میری دکان بند رہتی تھی تو کاروبار پر اثر پڑتا تھا۔ آدھرو وقت برہا ہوتا تھا، ادھر وقت بچتا ہے۔"

تقریباً چار سال پہلے خدمت سے جڑنے کے بعد متنا نے اب تک چھ بار قرض لیا ہے۔ خدمت سے پہلا قرض پچاس ہزار روپے کا گولڈ لون لیا تھا۔ اور اس پورے پیسے سے انہوں نے حیدرآباد سے دکان کے لیے کاشن اور



صحیح متنا

خدمت میوچولی ایڈیڈ کوآپریٹو کرڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
سدا شیو پیٹ (تلنگانہ)

تلنگانہ کے سدا شیو پیٹ میں متنا کی ساڑھیوں کی دکان ہے۔ سال 2018 میں دسہرہ کے دوران شارٹ سرکٹ سے ان کی دکان میں آگ لگ گئی تھی۔ اور انہیں قریب ایک لاکھ روپے کا نقصان ہوا تھا۔ اس حادثے کے بعد اپنا کاروبار پتھری پر لانے کے لیے متنا کو اپنے حوصلے کے علاوہ جس چیز سے سب سے بڑا سہارا ملا وہ خدمت کا بلا سودی قرض تھا۔ خدمت سدا شیو پیٹ میں قریب چھ سال پہلے سے عام لوگوں کو بلا سودی قرض مہیا کر رہا ہے۔ متنا کی چھوٹی سی فیملی ہے جس میں ان کے شوہر کے علاوہ چندرہ سال کا ایک بیٹا اور نو سال کی ایک بیٹی ہے۔ متنا نے دسویں تک پڑھائی کی ہے، متنا نے شادی کے بعد اپنے والد کی حوصلہ افزائی پر یہ کاروبار شروع کیا۔ ان کے والد نے ان کو سمجھایا تھا کہ اگر وہ اپنے بیروں پر کھڑی ہو جائیں گی تو ان کا گھر بہتر طریقے سے چلے گا۔ متنا پہلے پاس کے احمد نگر علاقے میں کرانہ کی دکان چلاتی تھیں، یہ کاروبار انہوں نے تقریباً آٹھ سال تک کیا۔ بیٹی کی ماں بننے کے بعد زندگی کے سفر میں آگے بڑھتے ہوئے متنا نے طے کیا کہ اب انہیں کوئی دوسرا کاروبار بڑے پیمانے پر کرنا چاہیے۔ اور انہوں نے ساڑھی



(12 فیصد سالانہ) کی ور سے سود وصول رہا تھا۔ متنا یاد کرتی ہیں، "بینک کے قرض دینے کی کارروائی بہت لمبی ہے، وہ کاغذات نہ ہونے پر قرض نہیں دیتے ہیں۔ بینک میں چکر لگانے سے لون ملتا ہے۔ خدمت میں جتنی جلدی قرض مل جاتا ہے اتنی جلدی کہیں نہیں ملتا۔"

آپ نے دوبارہ بینک سے قرض کیوں نہیں لیا؟ اس سوال کے جواب میں متنا کہتی ہیں کہ خدمت والے اچھے ہیں، اس لیے اب کہیں اور نہیں جاتی ہوں۔ خدمت سے ہمیں دس منٹ میں قرض مل جاتا ہے، ہمیں ان کے پاس جا کر قرض چکانے کی ضرورت بھی نہیں پڑتی۔ ان کا ڈیٹا کلکٹر آکر پیسے لے جاتا ہے۔ یہ کہتیں ہم عورتوں کے لیے بہت موزوں ہیں۔

خدمت کے قرض کے دوسرے فائدے بتاتے ہوئے انہوں نے کہا کہ یہاں کے قرض پر سود نہیں لگتا۔ سرویس چارج لگتا ہے لیکن وہ بھی بہت کم۔ اور قرض واپسی میں دیر ہو جائے تو پریشان بھی نہیں کیا جاتا۔

سنتھینیک جیسی مختلف قسم کی ساڑھیوں کا اسٹاک خریدا تھا۔ متنا کہتی ہیں، "اب دو پیسے بچنے لگے ہیں، جس سے دکان دھیرے دھیرے بڑی ہو رہی ہے۔"

وہ چاہتی ہیں کہ رمضان، دسہرہ، دیوالی اور لگن جیسے موقعوں پر پچاس ہزار سے زیادہ کا قرض ملے تاکہ وہ زیادہ مال لاکر بڑے پیمانے پر کاروبار کر سکیں۔ متنا کے شو ہر بھی خدمت کے نمبر ہیں اور خدمت سے قرض لے کر اپنا کاروبار کرتے ہیں۔

لمبی بھاگ دوڑ سے نجات

متنا نے ایک بار ایک سرکاری بینک سے پچاس ہزار روپے کا قرض لیا تھا۔ دو وجہوں سے بینک سے قرض لینا متنا کو زیادہ پسند نہیں آیا۔ ایک تو انہیں قرض لینے کے لیے بہت زیادہ چکر کاٹنے پڑے، اور دوسرا بینک ہر مہینے ایک فیصد



"ابھی خدمت پچاس ہزار روپے کے گولڈ لون پر بطور سروس چارج قریب چار سو روپے لیتا ہے، یہ تین سو روپے ہونے چاہئیں۔ قرض کی ادائیگی کی مدت ابھی تین ماہ ہے، اسے اور زیادہ کرنے سے مجھے سہولت ہوگی خاص کر تب جب میں مستقبل میں بڑا قرض لوں گی۔ بڑے قرض کی واپسی کے لیے چھ ماہ کا وقت ملنا چاہیے۔"

متنا کو خدمت کی سالانہ مینٹنگ کا دعوت نامہ پابندی سے ملتا ہے۔ وہ دو تین بار مینٹنگ میں گئی بھی ہیں۔ مگر کبھی اپنی بات رکھ نہیں پائیں۔ متنا کی خواہش ہے کہ مستقبل میں وہ کسی مینٹنگ میں جائیں تو وہ سب کچھ شیر کریں جو انہیں خدمت کے بارے میں اچھا لگتا ہے، ساتھ ہی وہ قرض کی رقم، سروس چارج اور قرض واپسی کی مدت پر بھی گفتگو کرنا چاہتی ہیں۔

ابھی چھوٹا قرض ملنے کی وجہ سے متنا اپنی دکان میں مہنگی ساڑھیاں نہیں رکھ پاتی ہیں۔ اس وجہ سے ان کا کاروبار پوری رفتار سے نہیں بڑھ پا رہا ہے۔ متنا کی خواہش ہے کہ بڑے قرض سے وہ دس ہزار تک کی مہنگی ساڑھیاں اپنی دکان میں رکھیں تاکہ ان کا کاروبار بھی بڑا ہوتا جائے۔ آنے والے وقت میں وہ اپنی دکان میں مردانہ کپڑے اور بیوٹی پروڈکٹس وغیرہ بھی رکھنا چاہتی ہیں۔ متنا خدمت کے ساتھ اپنے چار سال کے رشتے کو ان الفاظ میں بیان کرتی ہیں: "خدمت میں عزت کے ساتھ سروس بھی ملتی ہے، کچھ کہنے سے پہلے ہی خدمت والے میری ضرورت سمجھ لیتے ہیں۔ خدمت کے بارے میں جتنا بھی کہا جائے کم ہے۔"

خدمت کے قرض سے متنا کا کاروبار بڑھ رہا ہے۔ ساتھ ہی ان کی زندگی بھی آسان اور بہتر ہو رہی ہے۔ متنا نے بتایا کہ "پہلے بچوں کی پڑھائی کے لیے پیسے کم پڑتے تھے مگر اب خدمت کے قرض سے ہو رہی آمدنی سے بچوں کو اچھے سے پڑھا پڑھی ہوں۔ اب اسکول کی فیس بھرنے میں وقت نہیں ہوتی۔ دکان کا کرایہ دو ہزار ہے، کرایہ ادا کرنے کا تناؤ بھی اب نہیں رہتا۔" آمدنی بڑھنے سے متنا نے گھر میں فریج، کولر، اور واشنگ مشین خریدی ہے، ساتھ ہی انہوں نے تھوڑا سا سونا بھی خریدا ہے۔ سونا خریدنے سے انہیں دو ہزار فائدہ ہوا ہے۔ پہلا یہ کہ ان کا اثاثہ بڑھا ہے، دوسرا یہ کہ وہ ضرورت پڑنے پر پہلے سے زیادہ بڑا گولڈ لون لے سکتی ہیں۔

متنا کو خدمت سے ابھی صرف گولڈ لون ہی ملتا ہے۔ اس لیے متنا کے سب زیورات بالعموم خدمت کے پاس ہی بیچ رہتے ہیں۔ اور ایسا ہونا انہیں کئی دوسری طرح کی پریشانیوں سے دور رکھتا ہے۔ متنا کہتی ہیں، "گھر میں سونا رکھنے سے ٹینشن رہتا ہے، خدمت میں سونا جمع ہے تو کوئی ٹینشن نہیں۔ شادی یا تہوار میں کبھی گہنوں کی ضرورت پڑتی ہے تو قرض چکا کر سونا لے آتے ہیں۔" خدمت کی اپنی انٹرنل آڈٹ کے بعد ایک بار متنا کو قریب ساڑھے تین ہزار روپے واپس ملے۔ یہ اس سروس چارج کا حصہ تھا جو متنا نے قرض کے عوض چکائے تھے۔ وہ بتاتی ہیں کہ ایسا ہونے پر انہیں بہت اچھا لگا۔

متنا نے رحمت نگر علاقے میں پانچ چھ لوگوں کو خدمت سے جوڑا ہے۔ متنا نے بتایا، "میں نے عورتوں سے بتایا کہ خدمت بہت اچھا ہے آپ وہاں سے قرض لیں۔"

عورتوں کو بھی ملے چیک کے عوض قرض

متنا کا یہ بھی کہنا ہے کہ خدمت کو عورتوں کو بھی گولڈ لون کے ساتھ ساتھ چیک کی گارنٹی پر بھی قرض دینا چاہیے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ایسا ہونے پر متنا کو اپنے کاروبار کے لیے بڑا قرض ملنے لگے گا۔

مگر خدمت ابھی عورتوں کو چیک کے عوض قرض نہیں دیتا ہے۔ کیونکہ خدمت کا ماننا ہے کہ گولڈ لون کی جگہ عورتوں کو اگر چیک کے عوض قرض دیا جائے اور قرض کی واپسی میں دیر ہونے لگے تو مردوں کے مقابلے عورتوں سے پیسے واپس حاصل کرنا سماجی اور دوسری وجوہات کی بنا پر بہت مشکل ہوتا ہے۔

متنا چاہتی ہیں کہ خدمت قرض پر آنے والے سروس چارج کو اور کم کرے، قرض کی واپسی کے لیے جو مدت ملے ہے اسے بڑھائے۔ وہ کہتی ہیں،

سرپرست دوڑتی محیب کی زندگی

کاروبار کے لیے ملا ضروری سرمایہ خدمت میں کھانا کھولنے کے ساتھ ہی محیب کو اپنے کاروبار کے لیے مدد ملنی شروع ہو گئی۔ ممبر بننے کے بعد انہوں نے ہر روز پچاس سے سو روپے جمع کرنے شروع کیے، جو پہلے ممکن نہیں ہو پاتا تھا۔ یہ بچت ان کے کام آنے لگی۔ دکان کے لیے ٹائر، ٹیوب، ریم وغیرہ دوسرے سامان خریدنے کے لیے حیدرآباد جاتے وقت اب ان کے پاس پہلے کے مقابلے میں زیادہ رقم ہوتی تھی۔ تھوک میں مال لینے پر انہیں سامان کچھ سستا ملنے لگا۔ خدمت سے قرض ملنے پر یہ سلسلہ اور آگے بڑھ گیا۔ اب ان کے پاس کاروبار کے لیے وافر سرمایہ ہوتا ہے۔ محیب نے ممبر بننے کے ایک سال بعد خدمت سے دس ہزار روپے کا پہلا قرض لیا۔ وہ بتاتے ہیں، "دکان کے لیے سائیکل پارٹس خریدنے، دکان کا کرایہ ادا کرنے کے لیے مجھے قرض کی ضرورت تھی۔ میں نے ڈیلی کلکٹر کو اپنی ضرورت بتائی، پھر میں خدمت کی آفس گیا، اور مجھے بہت آسانی سے قرض مل گیا۔"

پانچ سال میں محیب دس بار قرض لے چکے ہیں۔ عام طور پر وہ تین مہینے کی طے شدہ مدت کے اندر ہی قرض ادا کر کے نیا قرض لے لیتے ہیں۔ فی الحال انہوں نے چالیس ہزار روپے کا ایک قرض لے رکھا ہے۔ محیب بتاتے ہیں، "اس قرض سے میں نے دکان کے لیے سامان خریدے، اور اپنے دو بچوں کی اسکول فیس جمع کی۔ اور ان کی پڑھائی سے جڑے دوسرے خرچے پورے کیے۔"

اسکولوں میں نیا سیشن شروع ہونے کے وقت اسکول کی فیس، یونیفارم، کتاب کا پی جیسی چیزیں پوری کرنا پر انٹیویٹ اسکولوں میں اپنے بچوں کو پڑھانے والے ایک عام ہندوستانی کے لیے بڑا مسئلہ ہوتا ہے۔ خدمت سے ملے قرض نے محیب کو اس مسئلہ سے آسانی کے ساتھ نبھنے میں مدد کی۔

بھاگ دوڑ سے ملی آزادی

محیب پہلے دوسرے کی سائیکل دکان میں کام کرتے تھے۔ کوئی دس سال پہلے



عبدالمحیب

خدمت میوچولی ایڈیز کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
سداشیو پیٹ (تلنگانہ)

تلنگانہ کے میدک ضلع کے سداشیو پیٹ میں مشہور کینیڈا مدراس ربر فیکٹری (ایم آر ایف) کا ایک بڑا اور پرانا پلانٹ ہے۔ اسی علاقے میں قریب چھ سال پہلے خدمت کی ایک برانچ نے کام کرنا شروع کیا۔ خدمت عام طور سے غریب اور عام طبقہ کے لوگوں کے درمیان بلاسودی قرض مہیا کرانے کا کام کرتی ہے۔

عبدالمحیب بالکل شروعاتی دور سے ہی خدمت سے جڑے ہیں۔ انہوں نے خدمت کے ڈیلی کلکٹر خلیل سے بلاسودی قرض اسکیم کے بارے میں جانا اور پھر اس کے ممبر بن گئے۔ سداشیو پیٹ کے گرلس ہائی اسکول کے پاس عطارن اسٹریٹ پر محیب کی ایک چھوٹی سی سائیکل دکان ہے۔ جہاں پر وہ سائیکل مرمت کا کام کرتے ہیں۔ وہ قریب دو دہائیوں سے سائیکل کی مرمت کا کام کر رہے ہیں۔ ساتھ ہی موقع ملنے پر وہ پیشہ ور باورچی کا بھی کام کرتے ہیں۔ چار بچوں کے باپ محیب غیر تعلیم یافتہ ہیں مگر انہوں نے بتایا کہ وہ اپنا نام لکھنا سیکھ گئے ہیں۔ اور دستخط بھی کر لیتے ہیں۔



بعد بھی انہیں بینک لون نہیں مل پاتا۔

لیکن مجیب کو اب خدمت سے ہی قرض لینا پسند ہے۔ انہوں نے بتایا کہ "یہ سمجھ میں نہیں آتا کہ بینک کو اتنا زیادہ پیسہ کیوں واپس کرنا پڑتا ہے۔ ساتھ ہی بینک سے قرض لینے کے لیے بہت زیادہ بھاجا دوڑ کرنا پڑتی ہے۔ مجھے خدمت اچھا لگتا ہے، کیونکہ یہاں کم پیسے واپس کرنے پڑتے ہیں۔ اور بھاجا دوڑ بھی نہیں کرنی پڑتی ہے۔"

اپنی دکان کا سکون

مجیب کے مطابق خدمت سے جڑنے کے بعد اب ان کے ماتھے پر کوئی قرض نہیں ہے۔ وہ عزت سے کھاتے ہیں اور عزت سے کھاتے ہیں۔ انہوں نے بتایا کہ "بہت برکت ہوئی۔ میری دکان میرے نام پر نہیں تھی، اب ہو گئی ہے۔ دکان کے کرایے کا ٹینشن نہیں رہتا۔ کچھ خدمت کے قرض اور کچھ اپنی کمائی سے یہ ٹمکن ہو سکا۔"

جس دکان میں مجیب اپنی سائیکل مرمت کی دکان چلاتے ہیں، وہ ان کے والد کی تھی۔ والد کے انتقال کے بعد مجیب کو اس دکان سے اپنا کاروبار کرنے کا موقع تو مل گیا مگر دکان کی ملکیت ان کے سبھی چھ بھائیوں کے پاس

انہوں نے اپنی دکان شروع کی تھی۔ اس وقت اپنے کاروبار کے لیے وہ پرائیویٹ فائنانس سے اونچی شرح سود پر قرض لیتے تھے۔ مجیب بتاتے ہیں، "اس وقت پرائیویٹ فائنانس روپے ہزار روپے کا قرض آٹھ سے نو سو روپے سود پر دیتے تھے۔ اب تو یہ ریٹ بارہ سے تیرہ سو روپے تک پہنچ گیا ہے۔"

مجیب نے یہ بھی بتایا کہ پرائیویٹ فائنانس صرف زیادہ سود لیتے ہیں، بلکہ پیسے کی ادائیگی میں دیر ہونے پر بے عزت بھی کرتے ہیں۔ حالانکہ مجیب کے مطابق انہیں کبھی ایسے حالات کا سامنا نہیں کرنا پڑا ہے۔ انہوں نے جب اپنی دکان شروع کی تو اس کے ڈیڑھ سال تک قریب چھ بار اونچی شرح سود پر قرض لیا۔ لیکن اب وہ خدمت کے آسان اور بلا سودی قرض کی وجہ سے اس پریشانی سے نکل چکے ہیں۔

اس کے علاوہ مجیب کے پاس بینک سے لین دین کا تجربہ بھی ہے۔ ان کا ایک سرکاری بینک میں قریب دس سال پرانا کھاتہ ہے۔ اس بینک سے انہوں نے خدمت سے جڑنے کے پہلے اور بعد ایک ایک بار لون لیا ہے۔ اس معاملے میں مجیب خدمت کے اُن ممبران کی طرح نہیں ہیں جنہیں قرض لینے کے لیے بینک جانے میں ہچکچاہٹ ہوتی ہے یا بہت کوشش کرنے کے

"مجھے اگلا قرض ساٹھ ہزار روپے کا لینا ہے، اس سے دکان میں سامان بھی بڑھانا ہے اور نئی سائیکوں کی تعداد بھی بڑھانی ہے۔"

مجیب خدمت کی سالانہ میٹنگوں میں جاتے ہیں اور وہاں اپنی بات بھی رکھتے ہیں۔ انہوں نے بتایا "میٹنگ میں میں نے کہا کہ خدمت سے ہم لوگوں کو بہت فائدہ ہو رہا ہے، تھوڑا اور زیادہ وقت اور بڑا قرض ملنے سے ہم لوگوں کے لیے اچھا رہے گا۔"

مجیب کہتے ہیں کہ خدمت کی وجہ سے بڑا سکون ہے۔ اور کام بند مٹھی میں چل رہا ہے۔ بند مٹھی والی بات کو سمجھاتے ہوئے مجیب کہتے ہیں، "ہم جو قرض لیتے ہیں کسی کو پتہ نہیں چلتا۔ لیکن دین بہت خاموشی سے اور آسانی سے ہو جاتا ہے۔ جبکہ پرائیویٹ فائننسنگ کمپنیوں کے قرض چکانے میں ذرا کوتاہی ہو جائے تو وہ بہت سوال کرتے ہیں، آس پاس کے لوگوں کو پتہ چل جاتا ہے اور بے عزتی بھی ہوتی ہے۔"

تھی۔ خدمت کی مدد سے جب ان کا کاروبار بڑھا تو دھیرے دھیرے اپنے کبھی بھائیوں کو ان کے حصے کے پیسے دے کر وہ اکیلے دکان کے مالک بن گئے۔ قریب تین سال پہلے اپنے تین بھائیوں کو ان کے حصے کے ایک لاکھ روپے چکائے، تب اس وقت خدمت سے ملا قرض ان کے لیے بہت مددگار ثابت ہوا۔

خدمت کے قرض سے مجیب کا کاروبار بڑھا تو انہوں نے ایک اسکوٹی بھی خرید لی۔ اتنا ہی نہیں، اس آمدنی سے انہوں نے گھر میں فرنیچر اور کولر بھی خریدا۔ اپنی دکان کے پاس ہی کرایے کے مکان میں رہنے والے مجیب بتاتے ہیں، "میں ایک کوکنگ ماسٹر بھی ہوں۔ لوگ جب مجھے دور دور سے اس کام کے لیے بلاتے ہیں تو مجھے اسکوٹی سے وہاں جانے میں سہولت ہوتی ہے۔"

زیادہ مدت کے لیے بڑا قرض چاہیے

جب آپ قرض کے لیے خدمت کی آفس جاتے ہیں، تو قرض کا پروسیس پورا ہونے میں کتنا وقت لگتا ہے؟ اس سوال کے جواب میں مجیب چھوٹے ہی کہتے ہیں، "ہم کو پیر فاسٹ قرض مل جاتا ہے۔"

قرض کو لے کر ان کا ایک بھھاؤ ہے، "پچاس ساٹھ ہزار روپے کا بڑا قرض ملنا چاہیے۔ اور اس کی ادائیگی کے لیے تین ماہ سے زیادہ کا وقت بھی ملنا چاہیے۔ بڑا قرض ہو تو زیادہ وقت ملنا ہی چاہیے۔"

مجیب کے مطابق خدمت سے جرنے کے بعد بھی انہیں بینک سے ادائیگی شرح سود پر پچاس ہزار روپے کا قرض لینا پڑا تھا کیونکہ اس وقت خدمت کے چھوٹے قرض سے ان کی ضرورت پوری نہیں ہو رہی تھی۔

خدمت سے جرنے کے بعد مجیب کی خود اعتمادی میں اضافہ ہوا ہے، انہوں نے اپنے اگلے قرض کے سلسلہ میں بھی پلاننگ کر رکھی ہے۔ انہوں نے کہا



تمام فکر سے آزاد ہیں کاروباری کریم الدین

روزانہ پیسے جمع کرتے ہیں۔ روزانہ بچت کھاتے کے فائدے بتاتے ہوئے کہتے ہیں، "اس کھاتے سے ہم کبھی بھی پیسے نکال سکتے ہیں، دو دن پیسے جمع کرنے کے بعد تیسرے دن پیسے نکال سکتے ہیں۔ یہاں پیسے نکالنے میں کوئی دقت نہیں ہوتی جبکہ بینک میں لمبی لائن لگنی پڑتی ہے۔"

ابھی کریم الدین اپنے بچت کھاتے میں روزانہ دو سو روپے جمع کرتے ہیں۔ اس بچت کا استعمال وہ کاروبار اور نجی ضرورتوں کے لیے کرتے ہیں۔ سیوا سے جڑنے سے پہلے ان کے لیے یہ ممکن نہیں تھا۔ کریم الدین بتاتے ہیں، "کبھی دکان میں مال کم رہنے پر اس کھاتے کی رقم سے مال منگا لیتے ہیں تو کبھی اس سے اسکول کی فیس بھر لیتے ہیں، کبھی اس سے دکان کا کرایہ ادا کر دیتے ہیں اور کبھی یہ پیسہ گھر کا راشن خریدنے کے کام آتا ہے۔"

دکان پر بڑھنے لگے خریدار

دو سال پہلے کریم الدین نے کاروبار کے لیے پچیس ہزار روپے کا قرض لیا تھا۔ دکان میں مال کم ہونے لگا تھا اس لیے ریڈی میڈ کپڑوں کا نیا اسٹاک لانے کے لیے قرض لینا پڑا تھا۔ یہ قرض انہوں نے وقت پر ادا کر دیا تھا۔ اس وقت سے کریم الدین قریب دس ہزار قرض لے چکے ہیں، انہوں نے ہر بار قرض کاروبار کے لیے ہی لینا چاہیے۔ نجی ضرورتوں کے لیے تو ہم اپنے بچت کھاتے میں روزانہ پیسے جمع کرتے ہی ہیں۔" سیوا کے قرض کے فائدے بتاتے ہوئے وہ کہتے ہیں، "یہاں قرض بلا سودی بنیادوں پر ملتا ہے۔ یہ ایک بڑا فائدہ ہے جو دوسری جگہ نہیں ہے۔"

بلا سودی قرض سے کریم الدین کو اپنے کاروبار میں ایک اور بڑا فائدہ یہ ہوا کہ دکان میں مال کی کمی نہیں ہوتی ہے اور سرمایہ کی فراوانی رہتی ہے۔ کریم الدین نے بتایا "دکان میں ایک آئٹم سے بڑھ کر چار آئٹم ہو گئے ہیں۔ اس سے آمدنی بڑھی ہے۔ پہلے میں خریداروں کی مانگ پوری نہیں کر پاتا تھا، ہمیشہ لگتا تھا کہ یہاں سے آئے گا۔ اب یہ لگتا ہے کہ یہاں سے آئے گا۔"



خواجہ کریم الدین

سیوا میوچولی ایڈڈ تھرفٹ اینڈ کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
ٹولی چوکی، حیدرآباد (تلنگانہ)

خواجہ کریم الدین کی ایم سی ایچ کالونی ٹولی چوکی حیدرآباد میں ریڈی میڈ کپڑوں کی دکان ہے۔ یہ دکان قریب دس سال پرانی ہے، انہوں نے اپنے والدین کے نام پر دکان کا نام کیو جی اینڈ سنس رکھا ہے۔ پہلے یہ دکان اسی علاقے میں چوراہے پر تھی، 36 سالہ کریم الدین کئی بھائی ہیں۔ اور یہ دکان اپنے ایک بھائی کے ساتھ مل کر چلاتے ہیں۔

کریم الدین حیدرآباد کے گوکنڈہ علاقے کے رہنے والے ہیں۔ انہوں نے دسویں تک پڑھائی کی ہے۔ ان کی فیملی میں بیوی اور دو چھوٹے بچے ہیں۔ اس میں ایک لڑکی آٹھ سال کی ہے اور لڑکا چھ سال کا ہے۔

کریم الدین ڈھائی سال سے سیوا کے ممبر ہیں۔ ان کی دکان سیوا کی آفس کے بالکل قریب ہے۔ سیوا نے جب اس علاقے میں کام شروع کیا تو انہوں نے خود وہاں جا کر معلومات حاصل کیں اور ممبر بن گئے۔

سیوا کے دیگر ممبران کی طرح کریم الدین نے بھی پہلے اپنے بچت کھاتے میں پیسے جمع کرنا شروع کیا۔ کچھ دنوں کے بعد قرض لیا۔ حالانکہ موجودہ وقت میں کریم الدین کے اوپر کوئی قرض نہیں ہے۔ مگر وہ بچت کھاتے میں

ان کے کاروبار میں مضبوطی آئی ہے۔ اب انہیں رشتے داروں کے آگے ہاتھ پھیلانے، بینکوں کے چکر کاٹنے، یا ماہاجن سے اونچے سود پر قرض لینے کی فکر نہیں سناقی ہے۔ قرض سے کریم الدین کے کاروبار میں بہتری آئی ہے، جو ان کی دکان میں دکھائی بھی دیتی ہے۔ اب دکان بھری بھری نظر آتی ہے۔ بجلی کٹنے سے کوئی پریشانی نہیں ہوتی ہے کیونکہ کریم الدین نے دکان کے لیے ایک انورٹر بھی خرید لیا ہے۔

قرض تو قرض ہوتا ہے

کریم الدین نے کبھی ماہاجن سے سود پر پیسہ نہیں لیا۔ جن دھن کھاتے یا مدرالون کے بارے میں بھی انہیں کوئی جانکاری نہیں ہے۔ تقریباً ایک دہائی پہلے انہوں نے ایک بینک میں کھاتہ کھلوا یا تھا۔ بینک سے جڑے اپنے تجربے کے بارے میں وہ بتاتے ہیں، "ایک بینک میں میرا کھاتہ تھا، یہ ایسا کھاتہ تھا جس میں اپنا جمع پیسہ ایک سال سے پہلے نہیں نکال سکتے تھے۔ پیسہ جمع کر کے ایک سال تک رکنا مجھے سمجھ میں نہیں آیا۔ یہاں پیسہ جمع کر کے جب چاہیں نکال سکتے ہیں۔ اس بینک کا کھاتہ بند کرنا کریم الدین نے سیوا میں کھاتہ کھلوا لیا۔"

بینک سے کبھی قرض لینے کی کوشش نہیں کرنے کے بارے میں کریم الدین نے بتایا، "مجھے چھوٹے قرض کی ضرورت پڑتی تھی لہذا کبھی بینک میں نہیں گیا۔ ضرورت پڑنے پر گھر والوں یا رشتے داروں سے پیسے لے کر کام چلایا۔ یہ سوچ کر بھی کبھی بینک نہیں گیا کہ وہاں کا قرض لینے کا پروسیس بہت لمبا ہے۔ اور وہاں پر بہت ساری شرطیں لگائی جاتی ہیں۔ بینک کی طرح کے دستاویز اور انکم ٹیکس ریٹرن مانگتے ہیں۔ اب یہ سب تو میرے پاس ہے نہیں۔"

سیوا کا ممبر بننے کے بعد کریم الدین کو رشتے داروں کے سامنے ہاتھ پھیلانے کی ضرورت نہیں پڑتی۔ وہ کہتے ہیں، "رشتے داروں کو بھی سود نہیں دینا ہوتا تھا اور سیوا میں بھی سود نہیں لگتا ہے۔ مگر بار بار رشتے داروں کے سامنے ہاتھ پھیلانا اچھا نہیں لگتا تھا۔ اس کے علاوہ رشتے دار بھی کبھی منع کر دیتے تھے تو ضرورت کے مطابق پیسہ جمع نہیں ہو پاتا تھا۔ ایسا سیوا کے ساتھ نہیں ہے۔"

کریم الدین کا ماننا ہے کہ بلاسودی اور آسان قرض کا آپشن موجود ہونے کے باوجود ضرورت پڑنے پر ہی قرض لینا چاہیے۔ وہ کہتے ہیں، "بغیر ضرورت قرض نہیں لینا چاہیے۔ سیوا میں قرض پر لگنے والا سود چارج کے برابر ہے۔ پھر بھی قرض تو قرض ہے۔ پیسے لیے ہیں تو واپس تو کرنے ہی پڑیں گے۔"



انہوں نے آگے بتایا کہ "اگر خریدار کی مانگ کے مطابق کوئی آسٹم کم پڑ رہا ہے یا نہیں ہے تو ان کی مانگ پوری کرنے کے لیے لون لوں گا۔ ابھی مجھے قریب سترای ہزار روپے کا مال لانا ہوتا ہے۔ میں تقریباً آدھا مال اپنی پونجی سے نقد خریدتا ہوں، تھوک بازار میں باقی پیسے ادا کرنے کے لیے دو ہفتوں کی مہلت ملتی ہے۔ اس دور ان میں قرض لے کر باقی وہ بھرت کر دیتا ہوں۔"

حالانکہ کریم الدین نے اپنے تجربات کو اپنے قریبی دوستوں اور رشتے داروں سے شیئر کیا ہے مگر وہ کسی کو ابھی تک ممبر نہیں بنا پائے۔

قرض واپسی کے لیے طے زیادہ وقت

کریم الدین کو اب پورا یقین ہو چکا ہے کہ سیوا سے انہیں فوری قرض مل جائے گا۔ وہ کہتے ہیں، "یہاں قرض کے لیے درخواست دینے کے ایک دو دن کے اندر ہی قرض مل جاتا ہے۔ ہفتے مہینے تک نہیں کھینچتا۔ اس لیے کھاتے داروں کا حوصلہ بنا رہتا ہے۔"

کریم الدین قرض کے پروسیس میں لگنے والے وقت اور سود چارج سے پورے طور پر مطمئن ہیں، حالانکہ وہ یہ بھی کہتے ہیں کہ قرض کی واپسی کے لیے زیادہ وقت ملنا چاہیے۔ وہ کہتے ہیں، "دوسرے اداروں کے قرض پر لگنے والے سود کے مقابلے میں چارج بہت کم ہے، بس قرض ادا ہونے کی مدت میں اضافہ ہونا چاہیے۔ ابھی یہ مدت تین ماہ کی ہے جسے بڑھا کر چھ ماہ کیا جائے تو بہت اچھا رہے گا۔"

کریم الدین اگلے قرض کے بارے میں ابھی طے نہیں کر پائے ہیں جس کی وجہ سے بازار کی مندی کو بتاتے ہیں۔

دکان کے لیے خرید انورٹر

سیوا کے آسان قرض سے کریم الدین کی زندگی میں کئی تبدیلیاں آئی ہیں۔

گرچن کو بے اور بڑے قرض کی ضرورت

روپے کی کمائی کر لیتے ہیں۔ اس میں سے سو روپے انہیں استری کے لیے نکڑی کا کوئلہ خریدنے پر خرچ کرنے ہوتے ہیں۔

سیوا میوچولی ایڈڈ کوآپریٹو تھرفٹ اینڈ کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ (سیوا میکس) کے ایک پرانے ممبر تاج صاحب نے قریب چار سال پہلے مئی 2016 میں گرچن کو سوسائٹی کا ممبر بنایا۔ گرچن کو اس وقت ایک نئی استری خریدنے کے لیے پیسوں کی ضرورت تھی۔ تاج صاحب نے انہیں سیوا میکس سے جوڑ کر اور ان کا گارنٹر بن کر ان کی مدد کی۔ لائڈری کے لیے کوئلے سے چلنے والی مشین کی ایک استری کی قیمت پانچ ہزار روپے ہوتی ہے۔ گرچن ایسی دو استریوں سے لائڈری چلاتے ہیں۔ گرچن نے سیوا سے پہلا قرض ایک استری خریدنے کے لیے لیا تھا۔ جسے انہوں نے ایک ماہ میں ہی واپس کر دیا۔ اس قرض پر انہیں محض دو سو روپے کا سروس چارج دینا پڑا تھا۔

گرچن نے بتایا "پہلی بار میں میں نے ایک ماہ میں قرض چکا دیا۔ بعد کے قرض میں مجھے روزانہ دو سو روپے ادا کرنے میں دقت ہونے لگی۔ تو سیوا نے قرض کی مدت کو بڑھا کر تین ماہ کر دیا۔"

تہوار اور علاج کے وقت بڑا کارآمد ہے بچت کھاتے

گرچن کو سیوا سے اب بغیر کسی گارنٹر کے چھوٹا قرض مل رہا ہے۔ انہوں نے اب تک دس بار قرض لیا ہے، وہ کبھی علاج تو کبھی دکان اور مکان کا کرایہ ادا کرنے کے لیے قرض لیتے ہیں۔ گرچن کہتے ہیں، "سب کچھ رک سکتا ہے مگر کرایہ نہیں۔ مکان مالک پہلی تاریخ کو ہی سر پر سوار ہو جاتے ہیں۔" پچھلا قرض گرچن نے دکان کا کرایہ ادا کرنے کے لیے لیا تھا، اس وقت انہیں پیسوں کی ضرورت اس لیے پڑی کہ انہیں اپنے سالے کے علاج کے لیے کچھ مہیے خرچ کرنے پڑے۔ اور لائڈری بند رہنے کی وجہ سے ان کی آمدنی متاثر ہوئی۔

ممبر بننے کے بعد گرچن نے سیوا کے بچت کھاتے میں پچاس سے سو روپے



گرچن کشن

سیوا میوچولی ایڈڈ کوآپریٹو تھرفٹ اینڈ کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
ٹولی چوکی، حیدرآباد (تلنگانہ)

66 سال کے گرچن کی آنکھوں کے سامنے نظام کالونی آباد ہوئی۔ گرچن حیدرآباد میں ٹولی چوکی کی نظام کالونی میں ایک چھوٹی سی لائڈری چلا رہے ہیں۔ اس سے پہلے گرچن اولڈ سٹی میں لائڈری چلاتے تھے۔ وہ نظام کالونی سے قریب تین کلومیٹر دور شیخ پیٹ میں رہتے ہیں۔

گرچن جب سترہ سال کے تھے، اس وقت ان کے والد کا انتقال ہو گیا تھا۔ گرچن کے والد بھی لائڈری کا کام کرتے تھے۔ گرچن اپنے گھر میں والد کے بعد اکیلے مرو تھے۔ لہذا والد کے گزر جانے کے بعد گھر کی پوری ذمہ داری ان کے کاندھوں پر آگئی۔ کچھ وقت گزرنے کے بعد گرچن کے دور کے رشتے کے ایک بھائی نے نظام کالونی میں آکر کام شروع کرنے میں ان کی مدد کی۔ گرچن کے مطابق جب وہ اس علاقے میں آئے تھے اس وقت ابھی نظر آنے والے آدھے سے زیادہ مکان اور عمارتیں موجود نہیں تھیں۔ شروع میں ان کی لائڈری کا کرایہ پانچ سو روپے تھا جو اب گیارہ گنا بڑھ کر بیچن سو ہو گیا ہے۔

گرچن اپنی بیوی اور ایک بیٹے کے ساتھ مل کر روزانہ سات سو سے آٹھ سو



قرض لے لیتے مگر انہیں گھر بیچنا ہی زیادہ مناسب لگا۔ ان کے مطابق گھر گروی رکھنے پر اس بات کا خطرہ تھا کہ سود کے چکر میں ہی گھر ہاتھ سے نکل جاتا۔ اب انہیں گھر کا کرایہ ادا کرنے کے لیے کبھی کبھی لون لینا پڑتا ہے۔ انہوں نے گھر بیچنے کے بعد کرائے کے چار مکان بدلے ہیں۔ ابھی جس مکان میں رہتے ہیں اس کا کرایہ ماہانہ چھ ہزار روپے ہے۔ جبکہ سب سے پہلے مکان کا کرایہ ایک ہزار روپے تھا۔

نہیں مل پارہا ہے بڑا قرض

روپے کی گنتی قیمت کے ساتھ پانچ ہزار روپے کا قرض گرچن کے لیے چھوٹا پڑ رہا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "پہلے کے پانچ سو کے مقابلے میں آج کے پانچ ہزار کچھ بھی نہیں ہیں۔ میں سترہ سال کی عمر میں دس روپے لے کر خریداری کرنے نکلتا تھا تو ہفتے بھر کی مہزی اور تھوڑا گوشت لے آتا تھا، پھر بھی سائیکل میں ہوا بھروانے کے لیے پچاس پیسے چیب میں بچے رہ جاتے تھے، آج دس روپے میں چائے تک نہیں آتی۔"

گرچن کو اب تک ہر بار پانچ ہزار روپے کا ہی قرض ملا ہے۔ اب انہیں بڑے قرض کی ضرورت ہے۔ گرچن ہسپتال کی دو وزنی اسٹری کے سہارے لانڈری چلاتے ہیں۔ گرچن کہتے ہیں کہ پہلے کی اسٹری پندرہ بیس سال چل

جمع کرنے شروع کیے۔ انہوں نے بتایا کہ سیوا میں موجود ان کے کھاتے سے پیسہ نکالنے میں کوئی پریشانی نہیں ہوتی۔ چند منٹوں میں پیسے نکل جاتے ہیں۔ گرچن بچت کھاتے میں جمع پیسوں کا استعمال تہوار میں کپڑے خریدنے اور علاج جیسی ضرورتوں پر کرتے ہیں۔ حالانکہ ملاقات کے دوران انہوں نے بتایا کہ گزشتہ کچھ مہینوں سے آمدنی کم ہونے کی وجہ سے وہ کھاتے میں پیسہ جمع نہیں کر پارہے ہیں۔

بہنی کی شادی کے لیے گھر بیچنے کا دورو

سال 2000 میں گرچن نے بہنی کی شادی کے لیے حیدرآباد اولڈ سٹی کا اپنا مکان بیچ دیا۔ انہوں نے بتایا، "پوری تیاری کے ساتھ بہنی کی شادی کے لیے سوچا تھا۔ رشتہ طے ہو گیا تھا اور شادی کی تاریخ چھ ماہ بعد کی طے ہوئی تھی۔ مگر لڑکے والوں نے پندرہ دن بعد آ کر کہا کہ ایک مہینے کے اندر شادی کر لو نہیں تو رشتہ ختم کر دیا جائے گا۔ ان حالات میں قرض لینے اور گھر بیچ کر رقم جمع کرنے کے علاوہ کوئی چارہ نہیں تھا۔"

گرچن نے 2002 میں دو لاکھ روپے میں اپنا گھر بیچ دیا تھا۔ وہ کہتے ہیں کہ آج دس لاکھ روپے میں بھی ویسا گھر نہیں ملے گا۔ حالانکہ اس وقت گرچن کے پاس یہ آپشن تھا کہ گھر گروی رکھ کر شادی کے لیے

روپے سو لیتا ہے۔ اگر قرض واپس کرنے میں دیر ہو جائے تو مہاجن کا سوو اور بڑھ جاتا ہے۔"

سیوا کا ممبر بننے کے بعد گرچن کو کبھی مہاجن سے قرض لینے کی ضرورت نہیں پڑی۔

غریبوں کے لیے سیوا بہت اچھا ادارہ ہے

گرچن بتاتے ہیں کہ ان کو سیوا سے ہمیشہ تعاون ملتا ہے۔ مہینے میں جن دنوں کام میں مندی رہتی ہے، اور قرض کی ادائیگی نہیں کر پاتے تو ڈیلی کلکٹر دباؤ نہیں بناتے ہیں۔ گرچن نے بتایا کہ ایک بار وہ کچھ دنوں کے لیے اپنے ایک رشتے دار کے یہاں دسواں کرنے گئے، تو سیوا نے انہیں ڈیلی کلکشن سے چھوٹ وے دی تھی۔

گرچن لون، سروس چارج اور قرض واپسی کی میعاد سے مطمئن ہیں۔ ان کی بس ایک مانگ ہے کہ بغیر چیک کی گارنٹی کے انہیں پانچ ہزار سے زیادہ کا قرض دیا جائے۔ وہ چیک تو نہیں وے سکتے لیکن کسی کارکن کی شرط پوری کر سکتے ہیں۔ گرچن کہتے ہیں، "سیوا میکسیس کو لوگوں کی سادھ و کچھ کر کم کاغذات رہنے پر بھی بڑا لون دیتا چاہیے۔"

گرچن سیوا میکسیس کی کسی سالانہ مینٹگ میں شامل نہیں ہوئے ہیں لیکن وہ اپنے جیسے لوگوں کو سیوا سے جوڑنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔ حالانکہ انہیں ابھی تک کوئی کامیابی نہیں ملی ہے۔ گرچن نے بتایا "میں نے سبزی بیچنے والوں اور کرانہ دکان دار جیسے چھوٹے کاروباروں کو سیوا سے جوڑنے کے لیے تیار کیا ہے، ان سے یہ بھی کہا ہے کہ میں ان کا ضمانت دار بھی بنوں گا۔ دیکھئے وہ کب تک سیوا کے ممبر بنتے ہیں۔"

گرچن کا کہنا ہے کہ شاید وہ بڑے قرض کے لیے چیک کی شرط کی وجہ سے سیوا سے نہیں جڑ پارہے ہیں۔ قرض یا اس کے ذریعہ ہونے والی کمائی سے گرچن نے ابھی تک اپنی دکان کے لیے اسٹری کے علاوہ کوئی دوسرا سامان نہیں خریدا ہے۔ فی الحال وہ سیوا کے قرض کی مدد سے اپنی زندگی اور کاروبار کی پریشانیوں سے نبٹ رہے ہیں۔

سیوا میکسیس کے بارے میں وہ کہتے ہیں، "غریب لوگوں، فٹ پاتھر پر سبزی بیچنے والوں، پھیری لگانے والوں کے لیے یہ ایک بہت اچھا ادارہ ہے۔ مہاجن جس قرض کے لیے ایک مہینے میں پانچ سو روپے لیتے ہیں اتنے ہی قرض کے لیے سیوا میکسیس والے صرف پچاس روپے لیتے ہیں۔"



جاتی تھی، اب تین سال بھی نہیں چل پاتی۔ گرچن سے ہماری ملاقات کے وقت ان کی دونوں اسٹری خراب ہو چکی تھی، اور وہ ان میں جالی لگا کر کام چلا رہے تھے۔ اس جالی پر روزانہ تین روپے خرچ آتا ہے کیونکہ کولے کی آنچ میں یہ جالیاں ایک ہی دن میں جل جاتی ہیں۔ اس کے علاوہ کپڑے جلنے کا بھی خطرہ رہتا ہے۔ اس صورتحال میں گرچن سیوا سے دس ہزار روپے کا قرض چاہتے ہیں تاکہ دو اسٹری ایک ساتھ خرید سکیں۔

گرچن کہتے ہیں، "سیوا والے مجھے پہلا کی طرح ابھی بھی پانچ ہزار روپے کا قرض دے رہے ہیں۔ دس ہزار روپے کا قرض مانگنے پر سیوا والے چیک مانگتے ہیں جو میرے پاس نہیں ہے۔" دراصل سیوا پانچ ہزار روپے سے بڑے قرض کے لیے ممبر سے بینک کا چیک اور دکان یا مکان کی رسید جیسے کاغذات مانگتا ہے، گرچن کے پاس لائڈری کارڈ اینڈ انگریڈینٹ تو ہے لیکن بینک کا چیک نہیں ہے۔ دلچسپ بات یہ بھی ہے کہ گرچن کے پاس سات آٹھ سال پرانا زیرو بیلنس والا بینک کھاتا ہے مگر اس میں پیسے نہ ہونے کی وجہ سے گرچن کو چیک بک نہیں مل رہی ہے۔ گرچن کہتے ہیں، "میں بینک کھاتے میں کچھ پیسے ڈالوں اور نکالوں تب بات بنے گی مگر کھانے پینے، کرایہ ادا کرنے، اور کولے کے خرچ کے بعد میرے پاس کچھ بھی نہیں بچتا۔"

مہاجن سے ملی نجات

پرانا بینک کھاتا ہونے کے باوجود گرچن نے کبھی بینک سے قرض لینے کی کوشش نہیں کی۔ وہ کہتے ہیں، "مجھے کیا دیکھ کر بینک قرض دیں گے، نہ میری ذات بڑی ہے اور نہ ہی میرے پاس مکان اور دکان ہے۔ کچھ بھی تو نہیں ہے میرے پاس۔"

مہاجن سے قرض لینے کے معاملہ میں گرچن کا تجربہ بہت برا رہا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "جب سارے راستے بند ہو گئے تو دو چار بار میں نے مہاجن سے پیسے لیے۔ مگر ان سے قرض لینے میں بڑا نقصان ہے۔ سیوا والے پانچ ہزار کے قرض پر محض دو سو روپے سروس چارج لیتے ہیں جبکہ مہاجن نو سو

آصف سے جانے چھوٹے کاروباریوں کے لیے کیوں ہے ضروری بلا سودی قرض

لینے سے پہلے بچت کھاتے کے ذریعے ہی مدد ملی شروع ہو گئی تھی۔ وہ یاد کرتے ہیں، "نیا مہینہ شروع ہونے پر تکلیف نہیں ہوتی تھی۔ دکان کا کرایہ گھر کا کرایہ، بچوں کی فیس، ان سب کی ادائیگی میں بچت کھاتے کے پیسے کام آنے لگے۔ اتنا ہی نہیں ان پیسوں سے حیدرآباد جا کر سامان بھی لے آتے تھے۔"

جب مانگنے سے بھی آصف کو نہیں ملا قرض

آصف نے جب اے ٹو زیڈ نام سے دکان شروع کی، تب یہ ایک مکمل آٹو موبائیل شاپ تھی۔ مگر ان کے والد کی بگڑتی صحت کے ساتھ ساتھ ان کی دکان کی حالت بھی بری ہوتی چلی گئی۔ ان کے والد قافلے کا شکار ہو گئے تھے، اور اس دوران آصف قریب چار مہینوں تک ٹھیک سے دکان نہیں چلا پائے۔

آصف نے بتایا کہ والد کے علاج میں انہوں نے قریب آٹھ لاکھ روپے خرچ کیے۔ وہ کہتے ہیں، "میں لگ بھگ سڑک پر آ گیا تھا۔ اتنا پیسہ خرچ کر کے بھی والد کو نہیں بچا سکا۔ جب خدمت سے قرض لے کر آگے بڑھنے کی شروعات کی تو پہلے قرض کے وقت ہی بیوی کی طبیعت خراب ہو گئی۔"

اپنے پہلے ہی قرض کی ادائیگی کے لیے آصف کو انسانی وقت مانگنا پڑا کیونکہ بیمار بیوی کے علاج کے دوران وہ اپنے کام پر زیادہ دھیان نہیں دے پا رہے تھے۔ قرض چکانے کے لیے زائد ڈیڑھ ماہ کا وقت توں گیا مگر جب وہ نیا قرض مانگنے گئے تو خدمت کے اس وقت کے منیجر نے پچھلے قرض کا حوالہ دیتے ہوئے نیا قرض دینے سے انکار کر دیا۔ حالانکہ آصف کا ماننا ہے کہ انہیں دوبارہ قرض ملنا چاہیے تھا۔

خدمت کے موجودہ منیجر فرید نے ذمہ داری سنبھالنے کے بعد خود جا کر آصف سے ملاقات کی اور دوبارہ قرض نہ لینے کی وجہ معلوم کی۔ آصف یاد کرتے ہوئے بتاتے ہیں، "مجھے فرید صاحب کے پوچھنے پر غصہ آ گیا تھا۔ میں نے ان سے کہا کہ آپ کا آفس ہی مجھے قرض نہیں دے رہا ہے۔"

آصف نے بتایا کہ منیجر فرید صاحب نے ان کی پوری بات کو سمجھا اور اگلی صبح آکر قرض کے لیے درخواست دینے کو کہا۔ مجھے خدمت سے تیس ہزار کا نیا



محمد آصف علی

خدمت میوچولی ایڈیڈ کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
سنگار بڈی (تلنگانہ)

45 سال کے آصف کا تلنگانہ کے سنگار بڈی شہر میں اپنا کاروبار ہے۔ پہلے ان کی ایک چھوٹی سی گتھی تھی، لیکن اب شانتی نگر میں باقاعدہ ایک دکان ہے۔ آصف نے یہ مقام اپنے دم پر اور اپنے ہنر سے حاصل کیا۔

آصف اپنی دکان سے ایک کلومیٹر دور اندرا نگر علاقہ میں کرایے کے مکان میں رہتے ہیں۔ ان کے والد لکڑی کا کاروبار کرتے تھے۔ سنگار بڈی کے پاس کنڈاکر گاؤں میں کبھی ان کی پشتینی زمین ہوا کرتی تھی جسے ان کے والد کو اپنی لڑکیوں کی شادی اور دوسری ضرورتیں پوری کرنے کے لیے بیچنا پڑا۔ آصف کی مشق کھیتی میں ان کی ماں، تین بھائی، ایک بہن، اور ان کی بیوی، دو بیٹے اور ایک بیٹی ہے۔ خدمت کی برانچ نے جب سنگار بڈی میں کام کرنا شروع کیا تو اس کے ڈیپٹی منیجر نے آصف کو خدمت کا ممبر بنایا۔ آصف قریب ڈیڑھ سال تک روزانہ سو سے لے کر پانچ سو روپے تک خدمت کے بچت کھاتے میں جمع کرتے رہے۔ اس کے بعد پہلا قرض میں ہزار روپے کا لیا۔ اس سے انہوں نے اپنی دکان کے لیے سامان خریدا۔ ان کی دکان پر شاک ایپز اور بر اور گیس چولہے کی مرمت ہوتی تھی۔ لیکن اس سے جڑے سامان نہیں ہوتے تھے۔ آصف کو قرض



تین بچوں کی فیس (جو تقریباً ساٹھ ہزار ہے) کی ادائیگی کر لیتا ہوں۔ خود اپنی بیوی کے لیے نیا موٹو بائیکل خریدا ہے، اسی کمائی سے میں نے بھائی کی شادی کی ہے۔ اور جلد ہی بہن کی شادی دھوم دھام سے کروں گا۔"

آصف کا کاروبار ترقی کر گیا ہے۔ پہلے ان کی دکان میں صرف مرمت کا کام ہوتا تھا۔ اب اس سے جڑے ہر طرح کے سامان بھی موجود ہوتے ہیں۔ مثلاً شاک ایئر اور برکاراؤ، اسپرنگ، تیل، ہیل وغیرہ۔ ساتھ ہی نئے گیس کے چولہے اور اس سے جڑے چولہے بڑے بڑے بھی رہتے ہیں۔

آصف نے بتایا کہ "پہلے میرے پاس کچھ بھی نہیں تھا۔ اب دکان میں سامان بڑھ رہا ہے۔ پہلے میں صرف اسکولز اور موٹر سائیکل کے شاک ایئر اور برکاراؤ گیس چولہوں کی مرمت کرتا تھا، لیکن اب اس سے جڑے چولہے بھی رکھتا ہوں۔ میں محنت کر رہا ہوں۔ خدمت سے مدد مل رہی ہے، اور اللہ انعام دے رہا ہے۔"

صرف ایک بار ہی ملا مدد ملوں

آصف کا ایک بینک میں پرانا کھاتا ہے۔ انہوں نے بینک سے قرض لینے کی کوشش کی لیکن قرض نہیں مل سکا۔ بینک ان سے سرکاری نوکری کرنے والے دو ضمانت دار مانگ رہے تھے، لیکن آصف اس شرط کو پورا نہیں کر

قرض مل گیا۔ ایک بار پھر خدمت سے میرا لین دین کا رشتہ شروع ہو گیا۔" پورے معاملے پر فیئر فریڈ کہتے ہیں، "لفظ فہمی دور کرنے کے لیے میں نے آصف کو نیا قرض لینے کا مشورہ دیا۔ میں نے پھر انہیں خدمت سے اور قریب لانے کی کوشش کی۔ مجھے پتہ چل جاتا ہے کہ مارکیٹ میں کون محنت کر رہا ہے اور محنت کر کے خود مختاری کی زندگی جی رہا ہے۔ مجھے آصف کے بارے میں اچھی باتیں پتہ چل رہی تھیں، اسی لیے میں آصف کے گھر گیا تھا۔"

ریپینڈنگ سروس کے ساتھ اب اسپتیر پارٹس اور ایکسیسریز کا اسٹاک خدمت سے قرض نہیں ملنے کے بعد بھی آصف نے خدمت میں اپنا بچت کھاتا ایکٹیو رکھا تھا۔ بچت کے پیسوں سے انہیں دکان اور گھر کا کرایہ دینے اور بچوں کے اسکول کی فیس جمع کرنے میں مدد مل جاتی تھی۔

خدمت کے ساتھ دوبارہ لین دین شروع ہونے کے بعد سے آصف تقریباً بیس بار قرض لے چکے ہیں۔ اس قرض سے ہونے والی آمدنی اور ترقی کو آصف ان الفاظ میں بتاتے ہیں، "ہر تین ماہ میں پچاس ہزار کا سامان لے کر دکان میں ڈال دیتا ہوں۔ سامان رہنے سے آمدنی بڑھ جاتی ہے۔ سو روپے کے سامان سے کبھی ڈیڑھ سو تو کبھی دو سو روپے بن جاتے ہیں۔ اس طرح پچاس ہزار سے ستر اسی ہزار تک بن جاتے ہیں۔ اس آمدنی سے اپنے

کسی نے سونے کے زیورات بنا لیے ہیں۔"

آصف خدمت کی سالانہ میٹنگوں میں دو تین بار شریک ہو چکے ہیں۔ مگر انہیں ابھی تک اپنی بات رکھنے کا موقع نہیں ملا ہے۔ مستقبل میں اگر ان کو اپنی بات رکھنے کا موقع ملتا ہے تو وہ یقیناً بڑے قرض اور قرض کی ادائیگی کی مدت بڑھانے کی مانگ کریں گے۔

آصف اپنی دکان کا اسٹاک مزید بڑھانا چاہتے ہیں۔ وہ چاہتے ہیں کہ دو پہیہ گاڑیوں کے نئے شاٹک ایجز اور بر بھی رکھیں۔ اس کے لیے انہیں ایک لاکھ روپے کی ضرورت ہوگی۔ آصف کہتے ہیں، "مہنگائی کی وجہ سے پچاس ہزار کے قرض سے دکان کے لیے سبھی ضروری سامان نہیں خرید پاتا ہوں۔ خدمت ایک لاکھ روپے کا قرض دے کر قرض لینے کے لیے تیار ہے مگر اس کی ادائیگی کے لیے تین ماہ کی شرط لگا رکھی ہے۔ مجھ جیسے چھوٹے دکان دار کے لیے اتنا وقت بہت کم ہے۔ قرض کی ادائیگی کی مدت بڑھنی چاہیے۔ اگر یہ مدت تین ماہ ہی رہی تو میں قرض نہیں لے پاؤں گا۔ وقت پر قرض اور پس نہ کر کے میں پھر سے اپنا نام خراب نہیں کرنا چاہتا۔"

آصف زور دے کر کہتے ہیں، "مجھے کاروبار کو بڑھانے کے لیے ایک لاکھ روپے کا قرض چاہیے۔ اور قرض کی واپسی کے لیے سچھ ماہ کا وقت ملنا چاہیے۔ تین ماہ کی میعاد سے بہت مشکل ہوتی ہے۔ ہر دن ایک ہزار روپے سے زیادہ کی قسط دے کر فیملی اور دکان دونوں کا خرچ چلانا مشکل ہے۔ روزانہ ہزار روپے نکل جانے سے میری دکان میں سرمایہ کی گردش کمزور پڑ جائے گی۔"



پائے۔ حالانکہ حال کے دنوں میں انہوں نے مدد لوان لیا ہے۔ اس سے جڑے تجربے کو بتاتے ہوئے آصف کہتے ہیں، "پچاس ہزار کا مدد لوان ادا کرنے کے لیے خدمت کے مقابلے میں زیادہ وقت ملا۔ قرض کی ادائیگی کے لیے تو ایک سال کا وقت مل گیا لیکن چار ہزار روپے سود کے طور پر دینے پڑے۔ اب پھر بینک والے بڑے قرض کے لیے سرکاری ضمانت دار مانگ رہے ہیں۔ لہذا خدمت ہی بہتر ہے۔"

آصف کے پاس پہلے سے بینک کھاتا تھا، لیکن خدمت سے جڑنے سے پہلے وہ اس کھاتے میں کوئی بچت نہیں کر پاتے تھے۔ آصف نے بتایا، "بینک میں جا کر پیسہ جمع کرنا پڑتا تھا، اور یہی کام ہم سے نہیں ہو پاتا تھا۔ خدمت والے سو روپے ہوں یا پانچ سو، خود آکر پیسے لے جاتے ہیں۔ اسی طرح سے بچت ممکن ہو پاتی ہے۔ ہم روزانہ پانچ ہزار کی کمائی کر لیں جب بھی ہم پیسے نہیں بچا پائیں گے الا یہ کہ خدمت والے خود آکر پیسے نہ لے جائیں۔ جب میں پیسے ربنے سے غیر ضروری پیسے خرچ ہو جاتے ہیں، کبھی دوستوں کی پارٹی میں تو کبھی خریداری میں۔ اب خدمت کی وجہ سے آمدنی کا ایک حصہ بچت میں تبدیل ہو جاتا ہے۔"

آصف بتاتے ہیں کہ بینک کے مقابلے میں خدمت کے بچت کھاتے سے پیسہ نکلنے میں بالکل بھی وقت نہیں لگتا۔ پانچ منٹ کے اندر اندر پیسے نکل جاتے ہیں۔ نیا قرض ملنے میں بھی وقت نہیں لگتا۔ خدمت سے جڑنے سے پہلے آصف کو پرائیویٹ فنانس سر سے بھی قرض لینا پڑتا تھا۔ اس سے جڑی پریشانیوں کو یاد کر کے آصف بتاتے ہیں کہ اگر کسی دن کمائی نہیں ہو سکی تو اگلے روز دو دن کی قسط دینی پڑتی تھی۔ قرض چکانے میں سو دن سے زیادہ وقت لگ جانے پر اضافی قیمت ادا کرنی پڑتی تھی۔ جبکہ خدمت میں بہت سہولت ہے۔ دو دن کیا، اگر آٹھ دن بھی قسط نہ دے پائے تو پریشان نہیں کیا جاتا۔ کوئی جرمانہ بھی نہیں لگایا جاتا۔ ہاں، وہ لوگ وقت پر قرض کی ادائیگی کی یاد دہانی ضرور کرتے رہتے ہیں۔"

دو گنی مدت والے بڑے قرض کی ضرورت

آصف کے ذریعہ خدمت سے جڑ کر ان کے دن بارہ دوست اور رشتے دار الگ الگ طریقے سے اپنی زندگی کو بہتر بنانے کی جدوجہد میں لگے ہیں۔ آصف بتاتے ہیں، "خدمت کے قرض سے کئی لوگوں کا کاروبار بڑھ گیا ہے۔ کسی نے گاڑی خرید لی ہے تو کسی نے اپنا بینک بیلنس بڑھا لیا ہے اور

سیلون کے کارمگر سے موبائل ریپیئرنگ شاپ کے مالک بننے تک کا سفر

اشوک نے آگے بتایا "سال 2009 سے ایک سرکاری بینک میں میرا کھاتہ تھا، لیکن میرے پاس چیک موجود نہیں تھا۔ خدمت نے جب مجھ سے چیک مانگا تب جا کر میں نے بینک سے چیک لیا اور خدمت میں قرض کے لیے درخواست دی۔"

خدمت کا ممبر بننے کے بعد ہر ممبر کو شرعی مہینوں میں بچت کھاتے میں لین دین کرنا ہوتا ہے۔ اسی کی بنیاد پر یہ طے ہوتا ہے کہ کسی فرد کو کتنا قرض مل سکتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر کوئی مہینے میں تین ہزار روپے جمع کرتا ہے تو تین مہینوں کے بعد تقریباً دس ہزار تک کا قرض حاصل کر سکتا ہے۔ اسی طرح روزانہ دو سو یا اس سے زیادہ جمع کرنے والے لوگ کم سے کم تیس ہزار قرض کے لیے درخواست دے سکتے ہیں۔ ممبران کی ڈپازٹ اور بچت کی عادتوں کو دیکھ کر ہی ان کے قرض کی لمٹ کو طے کیا جاتا ہے۔

اس سلسلہ میں اشوک نے بتایا کہ "کھاتہ کھولنے کے بعد میں اس میں تین مہینے تک سو روپے جمع کرتا رہا۔ اس کے بعد خدمت کی طرف سے مجھ سے کہا گیا کہ آپ کے اکاؤنٹ کا لین دین اچھا ہے، اور اب آپ کو قرض مل سکتا ہے۔ اس کے بعد میں نے چار ہزار قرض لیا۔ پہلا قرض تیس ہزار کا۔ اگلا قرض تیس ہزار کا۔ اور آخری دو قرض پچاس پچاس ہزار کے تھے۔ ابھی میں روزانہ چھ سو روپے جمع کر کے پچاس ہزار کا قرض واپس کر رہا ہوں۔ قرض کی ادائیگی میں مجھے کوئی مسئلہ نہیں ہو رہا ہے۔ اس سے پہلے اتنا بڑا قرض مجھے کسی نے نہیں دیا۔"

خدمت کا ممبر بننے کے تین مہینے بعد شرعی عاقبت بچت کرتے ہوئے ہی اشوک کو اس سے مدد ملنی شروع ہو گئی تھی۔ وہ سیونگ کھاتے کی بچت سے مکان کا کرایہ اور اسکول کی فیس جیسی گھریلو ضرورتیں پوری کرنے لگے تھے۔

بینک میں اشوک کا پرانا کھاتہ ہونے کے بعد بھی لون کی ضرورت پڑنے پر انہوں نے اس کے لیے بینک میں درخواست نہیں دی۔ اس کی وجہ انہوں نے اس طرح بتائی، "میں نے سن رکھا تھا کہ بینک سے لون مانگنے پر بینک اہم ٹیکس رٹرن کے متعلق پوچھتے ہیں، سکیورٹی مانگتے ہیں۔ میرے ایک ساتھی



منگلی اشوک کمار

خدمت سیویلی ایڈیڈ کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
سنگار ایڈی (تلنگانہ)

تلنگانہ کے سنگار ایڈی میں رہنے والے منگلی اشوک کمار نے 2006 میں بارہویں کی تعلیم مکمل کی، لیکن گھریلو ذمہ داریوں کی وجہ سے آگے نہیں پڑھ سکے۔ اشوک شادی شدہ ہیں۔ ان کی بیوی گھریلو خاتون ہیں اور نو اور پانچ سال کے ان کے دو بچے ہیں۔ وہ ایک مشترکہ خاندان میں رہتے ہیں۔ ان کے والدین اور بھائی بہن ان کے ساتھ رہتے ہیں۔

2016 میں اشوک نے موبائل ریپیئرنگ شاپ سے کام چھوڑ کر ایسے پر دکان لے کر اپنا کام کرنا شروع کیا، اشوک بتاتے ہیں، "دکان کھولنے کے بعد مجھ سے میرے ایک کسٹمر نے کہا کہ تم اگر دکان کے لیے قرض لو تو اچھا رہے گا، اور مجھے خدمت کے بارے میں بتایا۔ خدمت کے بارے میں جانکاری ملتے ہی میں اس کی براؤنج پر پہنچا اور ضروری کاغذی کارروائی کے بعد اس کا ممبر بن گیا۔ خدمت کے اسٹاف نے مجھے بتایا کہ قرض لینے سے پہلے مجھے یہاں بچت کھاتہ کھولنا ہوگا۔ اور کچھ ماہ تک بچت کھاتے میں ہی لین دین کرنا ہوگا۔ اس کے بعد قرض کی درخواست کے لیے چھ فوٹو اور کسی سرکاری بینک کے چیک کی ضرورت پڑے گی۔"



کو بہت کوشش کرنے کے بعد بھی بینک سے لون نہیں ملا۔ یہ سب جاننے کے بعد میں نے بینک جا کر لون مانگنے کی ہمت نہیں کی۔"

یوں بنے موبائل فون ریپریٹیشن

اشوک کے والد سنگار یڈی کے پاس ایک گاڑی میں کھیتی کرتے تھے، جب گاڑی چھوٹا تو انہوں نے سنگار یڈی شہر میں آکر مسٹری کا کام کرنا شروع کیا۔ اشوک نے بارہویں پاس کرنے کے بعد تقریباً دو سال یعنی 2008 تک سنگار یڈی میں ایک سیلون میں کام کیا۔ دراصل چھٹی کلاس میں پڑھائی کے دوران ہی اشوک نے ایک سیلون میں حجام کا کام سیکھنا شروع کر دیا تھا۔ پھر وہ اسکول کے بعد یا چھٹیوں میں اسی سیلون میں کام کرنے لگے۔ اور بارہویں کی پڑھائی کے بعد اسے پیشے کے طور پر اپنالیا۔

دو سال تک یہ کام کرنے کے بعد ان کا دل اکتانے لگا تو اشوک نے حیدرآباد کے امیر پیٹ سے موبائل کی مرمت کا دو سال کا کورس کیا۔ اس میں موبائل سافٹ ویئر اور ہارڈ ویئر سے جڑی ٹریننگ شامل تھی۔ ریڈیو سیٹ ریپریٹنگ کا کام جاننے کی وجہ سے ایسی ٹریننگ میں اشوک کی دلچسپی شروع سے ہی تھی۔ امیر پیٹ حیدرآباد کے نزدیک ایک جانا پہچانا علاقہ ہے۔ اس علاقے کو سافٹ ویئر ٹریننگ کے مرکز کے طور پر جانا جاتا ہے۔ اشوک نے اس ٹریننگ کے لیے پندرہ ہزار روپے خرچ کیے۔ اور دو سالوں تک ہفتے میں ایک بار سنگار یڈی سے امیر پیٹ جا کر اور باقاعدہ کلاس کر کے انہوں نے یہ تکنیکی ہنر سیکھا۔ اشوک ٹریننگ کے دوران ایک دن میں جو بھی سیکھتے، اسے بقیہ چھ دنوں میں سنگار یڈی کی ایک موبائل ریپریٹنگ شاپ پر کام کرتے ہوئے دکھاتے۔ یہ آن جاب ٹریننگ پینڈ نہیں تھی یعنی انہوں نے بغیر کسی تنخواہ یا مزدوری کے یہ کام کیا۔

سال 2009 میں جب اشوک کی ٹریننگ مکمل ہو گئی تو انہیں اسی دکان سے روز کے حساب سے پیسے ملنے لگے۔ شروعات ساٹھ روپے کی یومیہ مزدوری سے ہوئی، آگے چل کر یہ مزدوری ڈھائی سو روپے تک پہنچ گئی۔ اشوک بتاتے

ہیں، "جب مجھے کئی طرح کے کام اچھے طریقے سے آگئے تو دکان مالک نے مجھے پرستینج پر رکھ لیا۔ اس کے بعد تو روز چار سو روپے تک کمائی ہونے لگی۔

پونجی ملنے پر کاروبار میں تین گنا اضافہ ہوا۔ چار بار قرض لینے سے اپنے کاروبار میں ہوئے فائدے کے بارے میں بتاتے ہوئے اشوک کہتے ہیں، "خدمت سے ملے قرض سے سب سے پہلے میں نے دکان کے لیے ضروری مشینیں خریدیں۔ اور ڈھیر سا مرمت کا سامان رکھنا شروع کر دیا۔

میں نے دس ہزار روپے کی ڈسپلے ریوور مشین خریدی۔ ساتھ ہی پلو اور سولڈنگ مشین بھی خریدی۔ پہلے میرے پاس پیسے نہیں تھے تو میں ایسا نہیں کر پا رہا تھا۔ اب میں دکان میں سستے مینٹے ہر طرح کے موبائل کے اسپر پارٹس، مٹھاٹی ڈسپلے، سٹیج اسکرین، رگر، اسپیکر، مائیک وغیرہ رکھنے لگا ہوں۔

مشین اور دیگر سامان خریدنے سے آپ کی آمدنی میں کیسے اضافہ ہوا؟ اس سوال کے جواب میں اشوک نے کہا، "قرض سے میرا کام تین گنا بڑھ گیا ہے۔ اچھے اوزار رہنے سے کام آسانی سے اور تیزی سے ہو جاتا ہے، جس سے زیادہ کام کر سکتے ہیں۔ جب میرے پاس آمدنی بڑھی تو میں نے ڈسپلے ٹھیک کرنے کے کام پر زیادہ فوکس کیا۔ دکان میں الگ الگ طرح کے ڈسپلے رکھنے لگے۔ اس کے لیے زیادہ سرمایے کی ضرورت پڑتی ہے۔ یہ ضرورت

خدمت کے قرض سے پوری ہوئی۔ ساتھ ہی میں نے دکان کے لیے کاؤنٹر اور موبائل کی مرمت میں کام آنے والے دوسرے سامان بھی خرید لیے۔ دکان میں زیادہ سامان دیکھ کر کسٹمر زیادہ آتے ہیں۔ ان سب سے نہ صرف یہ کہ میری آمدنی بڑھی ہے بلکہ دکان بھی پہلے سے زیادہ بہتر ہو گئی ہے۔"

وہ آگے کہتے ہیں، "وقتاً وقتاً خدمت سے آسان اور سستا قرض ملتے رہنے سے میرے پاس پونجی کی فراوانی رہتی ہے جس سے کہ میں اپنی مشینوں کو اپ گریڈ کرتا رہتا ہوں اور اپنی دکان میں جدید طرز کے سامان رکھتا ہوں۔"

آمدنی بڑھی تو زندگی ہوتی خوشحال

کسی بھی کاروبار، چاہے وہ موبائل مرمت ہی کیوں نہ ہو، سے متعلق چیزیں تھوک میں خریدنے پر کاروباری یا سروس پرووائڈر کو کچھ اضافی بچت ہوتی ہے اور آخر کار اس سے ان کی آمدنی بڑھتی ہے۔ ایسا ہی اشوک کے ساتھ بھی ہوا۔ وہ بتاتے ہیں، "قرض سے بہت فائدہ ہوا۔ قرض سے جو پونجی ملی اس سے شہر جا کر پورا سامان ایک ساتھ خرید کر لاتا ہوں۔ اگر ایک دو پرزے خریدیں تو اس کی زیادہ قیمت دینی پڑتی تھی، اب ایک ساتھ دس کے

سیٹ تھوک میں خریدنے پر سامان سستا پڑتا ہے۔"

اشوک کی آمدنی بڑھی تو انہوں نے ایک نئے علاقے میں کرایے کا مکان لیا۔ وہ پرانے مکان سے پانچ کلومیٹر دور نئے علاقے میں اس لیے گئے کیونکہ یہاں کی آب و ہوا زیادہ بہتر ہے۔ وہ کہتے ہیں، "خدمت کے ساتھ دو سال سے کام کرتے ہوئے آمدنی بڑھی ہے۔ اب پہلے کے مقابلے میں اچھے سے رہ پاتا ہوں۔ میں نے اپنے لیے ایک موٹر سائیکل خریدی ہے۔ گھر کے لیے فرنیچر خریدا ہے۔ دس گرام سونا بھی لیا ہے اور بچوں کو اچھے اسکول میں پڑھا رہا ہوں۔"

فائنانس سے ملا چھکارا

خدمت سے جڑنے سے پہلے اشوک نے چار پانچ بار جان پہچان والے مہاجن سے قرض لیا تھا۔ مہاجن کے قرض اور خدمت سے ملنے والے قرض کے فرق کو بتاتے ہوئے وہ کہتے ہیں، "میں بھی خدمت سے جڑنے سے پہلے مہاجن سے سود پر پیسے لیتا تھا۔ ان کا سود بہت زیادہ ہوتا تھا۔ ایک دن کی قسط اگر دو سے پائیس تو برا بھلا سنتا پڑتا تھا۔ خدمت والے ایسا نہیں کرتے۔"

اشوک کا رو باری اور گھریلو دونوں طرح کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے لون لینے تھے کیونکہ اس وقت ان کی آمدنی کم تھی۔ انہوں نے فائنانسروں سے کبھی دس ہزار سے زیادہ کا قرض نہیں لیا۔ خدمت سے جڑنے کے بعد انہیں اب فائنانس کے پاس جانے کی ضرورت نہیں پڑتی ہے۔ انہوں نے بتایا، "مکان کا کرایہ، کرانہ آسٹم، بچوں کی اسکول فیس جیسی ضرورتیں پوری کرنے کے لیے انہیں قرض لینا پڑتا تھا۔ خدمت سے جڑنے کے بعد یہ چکر چھوٹ گیا۔"

اشوک اس مشکل سے دو وجہوں کی بنا پر باہر نکل پائے، ایک تو خدمت سے ملے قرض سے ان کا موبائل مرمت کا کام زیادہ بڑا ہو گیا جس سے ان کی آمدنی بھی بڑھی۔ دوسری طرف اب انہیں گھریلو صرفہ کے لیے بھی قرض کی ضرورت پڑتی ہے تو وہ خدمت سے لون لے لیتے ہیں۔

اشوک کا کہنا ہے کہ وہ خدمت میں بچت اور وقت پر قرض کی واپسی اس لیے کر پاتے ہیں کیونکہ خدمت کے کارندے خود آکر پیسے کھیٹ کر لیتے ہیں۔ اگر یہ سہولت نہ ہو تو یہ سب کرنا مشکل ہوگا۔ ابھی اشوک خدمت کے سیونگ اور لون کھاتے دنوں میں پیسے جمع کرتے ہیں۔ 50 ہزار کا موجودہ لون باقاعدگی سے واپس کرتے ہوئے ابھی وہ سیونگ اکاؤنٹ میں کم پیسے جمع کر پارہے ہیں۔ اشوک بتاتے ہیں، "قرض کسی سے بھی لیں، کہیں سے بھی لیں، اسے تو ہر حال میں واپس کرنا ہے۔ لیکن خدمت کو چھوڑ کر دوسری جگہ

لون کے پیسے روز واپس نہیں کر سکتے۔ خدمت کے لوگ روز شام میں آکر پیسے کلکت کرتے ہیں تو قرض کے پیسے واپس کرنا آسان ہو جاتا ہے۔"

وہیں بچت کھاتے سے پیسہ نکالنے کے اپنے تجربے کو بتاتے ہوئے اشوک کہتے ہیں، "ڈومٹ میں پیسے نکل جاتے ہیں۔" کھاتے سے پیسے نکالنے میں تو اشوک کو کم وقت لگتا ہے لیکن قرض کی ادائیگی کے سلسلہ میں وہ چاہتے ہیں کہ زیادہ وقت ملے۔ اشوک کہتے ہیں، "ابھی میں نے پچاس ہزار کا قرض لے رکھا ہے۔ اسے نوے دنوں میں واپس کرنے کے لیے مجھے روزانہ تقریباً چھ سو روپے قرض کی ادائیگی میں دینے ہوتے ہیں۔ ایسا کرنا ہم جیسے لوگوں کے لیے بوجھ بن جاتا ہے۔" ساتھ ہی وہ خدمت سے اور بڑے قرض کی امید بھی رکھتے ہیں۔ اشوک اپنے انداز میں کہتے ہیں، "قرض بھی ذرا بڑھنا ہے اور ٹائم بھی ذرا بڑھنا ہے۔"

اشوک خدمت کے سروس چارج سے مطمئن ہیں۔ وہ کہتے ہیں، "باہر سے قرض لینا خدمت سے تین گنا زیادہ مہنگا ہے۔ خدمت سے دس ہزار کے قرض پر چار سو روپے کا سروس چارج تین مہینے میں دینا ہوتا ہے۔ لیکن باہر سے قرض لینے پر دس ہزار کے قرض پر ہر مہینے تین سو روپے دینا پڑتا ہے۔" اشوک نے بھی کئی لوگوں کو خدمت کے بارے میں بتایا ہے اور ان کے ذریعہ ایک آدمی خدمت کا ممبر بھی بنا ہے۔ اشوک اب خدمت کے ریپریزنٹیشن بورڈ کے ممبر بھی ہیں۔ انہیں خدمت کی سالانہ میٹنگ کا دعوت نامہ ملتا ہے لیکن کبھی مصروفیت تو کبھی سرپر کوئی ضروری کام ہونے کی وجہ سے وہ میٹنگ میں شامل نہیں ہو پاتے ہیں۔

اشوک کا پلان ہے کہ اگلے قرض ایک لاکھ روپے کا لیں گے۔ اسے وہ اپنی دکان کو وہ اور بڑا کرنے میں لگا لیں گے۔ اشوک ان ٹیبوں سے دکان میں اور زیادہ فرنیچر، مشینری، کمپیوٹر اور موبائیل سے متعلق سافٹ ویئر رکھنا چاہتے ہیں۔



جمشیر کی منزل کے لیے راہ ہموار کرتا سنگھم

ہوا کہ انہیں کوچنگ سینٹر چلانے کے لیے زیادہ بڑی جگہ چاہیے۔ بڑی جگہ کے لیے کرایے کی ایک مشق رقم بطور ایڈوانس دینے کے لیے انہیں پیسوں کی ضرورت تھی۔ اس ضرورت کو سنگھم نے پورا کیا۔

شہر میں کوچنگ سینٹر کی توسیع کے ساتھ گاؤں میں بھی نیا سینٹر قائم کیا جمشیر نے فروری 2017 میں سنگھم سے پچاس ہزار روپے کا ذاتی قرض لے کر اپنے کوچنگ سینٹر کو بڑا کیا۔ یہ سنگھم سے لیا گیا ان کا پہلا قرض تھا۔ قرض کی درخواست دینے کے محض دو ہفتوں کے اندر انہیں قرض مل گیا تھا۔ نئی جگہ پر کوچنگ سینٹر کے لیے جگہ زیادہ تھی۔ انہیں پہلے کے مقابلے ایک ساتھ زیادہ طلبہ کو پڑھانے کا موقع ملا۔ یہاں ان کے کوچنگ سینٹر میں پڑھنے والے طلبہ کی تعداد ڈھائی گنا ہو گئی۔ پرانی جگہ چھوٹی تھی جہاں وہ قریب چالیس طلبہ کو ہی پڑھا پاتے تھے۔ نئی جگہ پر فوراً ہی طلبہ کی تعداد بڑھ کر سو سے زیادہ ہو گئی۔ کوچنگ سینٹر میں طلبہ کی تعداد بڑھنے سے جمشیر کی زندگی پہلے سے بہتر ہوئی ہے۔ ٹوٹی چھوٹی اردو میں جمشیر نے بیان کیا، "اسٹوڈنٹس زیادہ ہیں تو میرا انکم زیادہ ہے۔ اس سے میرا لائف اسٹائیل اچھا ہے۔"

آمدنی بڑھنے پر جمشیر نے کچھ دوستوں کے ساتھ مل کر شہر سے تھوڑی دور کناسیری کے دو بیہی علاقے میں ایک اور کوچنگ سینٹر شروع کیا۔ کیرل پبلک سروس کمیشن کے امتحان کی تیاری کرانے کے لیے شروع کیے گئے اس کوچنگ سینٹر کو شروع کرنے پر انہوں نے پندرہ ہزار روپے خرچ کیے۔ ان کے تینوں دوستوں نے بھی اتنے ہی پیسے انویسٹ کیے۔ اس رقم کا انتظام جمشیر اس بنیاد پر کر پائے کہ سنگھم سے ملے بلا سودی قرض سے اپنے پیشے کو بڑا کر کے اپنی آمدنی بڑھا رہی تھی۔

بینک کے قرض سے آزادی

سنگھم کے قرض کی مدد سے جمشیر کی آمدنی بڑھی تو انہوں نے اپنے گھر میں کچھ تعمیراتی کام کرایا۔ ایک کمرے اور باورچی خانے کی مرمت کرائی اور گھر کے باہر بیت الخلاء بنوایا۔



جمشیر سنگھم ملٹی اسٹیٹ کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
کالی کٹ (کیرلا)

30 سال کے جمشیر کی زندگی مسلسل جدوجہد سے بھری رہی ہے۔ سنگھم نے جمشیر کی جدوجہد میں ہر قدم پر ان کا ساتھ دیا ہے۔ جمشیر کالی کٹ شہر میں ولانٹیل نامی ساحل کے پاس رہتے ہیں اور اسی علاقہ میں وکٹر یونیورسٹی کے نام سے کوچنگ سینٹر چلاتے ہیں۔ انہوں نے سال 2009 میں بارہویوں کی پڑھائی مکمل کر لی تھی۔ مگر آگے کی تعلیم کا سلسلہ شروع ہونے سے پہلے ان کے اوپر گھر کی ذمہ داریاں آگئیں۔ کیونکہ ان کے سر سے والد کا سایہ اٹھ چکا تھا۔ بارہویوں کی پڑھائی کے بعد انہوں نے قریب دو سال تک اپنے شہر میں راج مستری کا کام کیا۔ ان کے والد بھی راج مستری کا ہی کام کرتے تھے۔ دو سالوں میں جب ان کا گھر تھوڑا منظم ہو گیا تو جمشیر نے اپنی پڑھائی پھر سے شروع کی۔ سال 2015 میں کالی کٹ کے نیشنل کالج سے انہوں نے ساجیات میں گریجویشن کی ڈگری حاصل کی۔

گریجویشن کے بعد جمشیر نے کیرل پبلک سروس کمیشن کے امتحان کی تیاری شروع کی۔ ساتھ ہی ساتھ گزر بسر کے لیے کرایے کے ایک مکان میں اسکولی بچوں کے لیے کوچنگ سینٹر شروع کیا۔ وقت کے ساتھ جمشیر کو محسوس

پچاس ہزار روپے تک کا ہی پرسنل لون دیتا ہے۔"

جمشیر قرض کی ادائیگی کے لیے بارہ مہینے کی مدت اور سروس چارج سے پوری طرح سے مطمئن ہے۔ حالانکہ وہ یہ بات جوڑتے ہیں کہ اگر سنگھم سروس چارج کم کرنے پر غور کرے تو بہتر رہے گا، مگر چونکہ وہ یہ بات مانتے ہیں کہ اپنا کام کاج چلانے کے لیے سنگھم کی بھی آمدنی ہونی چاہیے۔

جمشیر کو سنگھم کی سالانہ مینٹنگ کا دعوت نامہ ڈاک سے مل جاتا ہے۔ مگر وہ اب تک ایک بار بھی ان مینٹنگوں میں شامل نہیں ہو پائے۔ انہوں نے بتایا، "اگر کبھی ایسی مینٹنگ میں جانا ہوا تو میں یہ مانگ کروں گا کہ مجھ جیسے لوگوں کو بڑا پرسنل لون دیا جائے۔"

جمشیر نے خود سنگھم کا ممبر بننے کے بعد اپنے ایک دوست شوکت علی کو سنگھم کا ممبر بنایا۔ پچیسے سے ڈائری شوکت نے بھی جمشیر کی طرح سنگھم سے تیس ہزار روپے کا پرسنل لون لے کر بینک کا قرض چکا یا ہے۔ حالانکہ شوکت اپنے روزگار سے جڑی پریشانیوں کی وجہ سے قرض نہیں ادا کر پارہے ہیں۔

جمشیر کے مطابق انہیں یہ دیکھ کر برا لگتا ہے کہ جس آدمی کو قرض دلانے کے لیے انہوں نے -فارش کی تھی وہ وقت پر قرض کی ادائیگی نہیں کر پارہا ہے۔ شوکت کے علاوہ جمشیر نے اپنے کچھ رشتے داروں اور دوستوں کو سنگھم کے بارے میں بتایا ہے۔ وہ سب باری باری سنگھم سے رابطہ کر رہے ہیں۔

کوچنگ میں جمشیر شام چار سے آٹھ بجے تک لڑکوں اور لڑکیوں کے الگ الگ کھیل کو پڑھاتے ہیں۔ پبلک سروس کمیشن والی کوچنگ میں نشتے میں تین دن، دو شنبہ، بدھ اور جمعہ کو پڑھاتے ہیں۔ باقی بچے وقت میں وہ خود مسابقتی امتحانات کی تیاری کرتے ہیں۔

جمشیر ابھی دو الگ الگ کوچنگ سینٹر چلا رہے ہیں۔ وہ اس پچیسے میں اپنے پیر جمارہے ہیں اور اس سے ان کو اچھی آمدنی بھی ہو رہی ہے۔ مگر ان کا مقصد کیرل پبلک سروس کمیشن کے امتحان میں کامیاب ہونا ہے۔ جمشیر کے مطابق اس مقصد کو حاصل کرنے کے لیے جس معاشی پرکری کی ضرورت تھی اسے پانے میں سنگھم مددگار ثابت ہوا ہے۔ ان کی منزل سرکاری نوکری ہے اور کوچنگ سینٹر اس منزل تک پہنچنے کا راستہ ہے۔



2017 میں جمشیر کی شادی ہوگئی۔ اور ایک سال پہلے ہی ان کے گھر میں پہلی ولادت ہوئی۔ وہ بتاتے ہیں کہ اپنی شادی سے جڑا قرض بھی انہوں نے کوچنگ کی آمدنی سے واپس کیا۔ دراصل جمشیر کی شادی کے وقت ان کی ساس نے ان کی بیوی خالدہ صفیہ کے نام پر ایک سرکاری بینک سے گولڈ لون لیا تھا۔ اونچی شرح سود پر لیے گئے اس قرض کی واپسی ایک طرح سے جمشیر کے ذمہ آگئی۔ اس قرض کو چکانے کے لیے جمشیر نے سنگھم سے تیس ہزار روپے کا اپنا دوسرا قرض لیا۔ جمشیر نے یہ قرض بھی جلد ہی ادا کر دیا۔

فی الحال جمشیر کوئی نیا قرض لینے کے بارے میں نہیں سوچ رہے ہیں۔ مستقبل کے سلسلے میں ان کا پلان ہے کہ شہر میں ہی ایک نیا اور بڑا کوچنگ سینٹر شروع کرنے کے لیے قرض لیں گے۔ پہلے کی طرح ہی اس سینٹر کا ایڈوائس کریا دینے کے لیے انہیں سنگھم سے قرض لینے کی ضرورت پڑے گی۔ جمشیر کو یہ بھروسہ ہے کہ ضرورت پڑنے پر ان کو سنگھم سے مدد مل جائے گی۔ وہ کہتے ہیں، "میں نے سنگھم سے دوسرا قرض لیا۔ مجھے اس پر بہت اعتماد ہے۔"

جمشیر نے بتایا کہ کالی کٹ میں بھی بہت اونچی شرح سود پر قرض دینے والے مہاجن موجود ہیں۔ مگر ان سے کبھی قرض لینے کی نوبت نہیں آئی۔ وہ ہنستے ہوئے کہتے ہیں، "سنگھم ہی میرا منی لینڈر ہے۔"

بڑی منزل کی طرف بڑھتے قدم

جمشیر چاہتے ہیں کہ مستقل میں سنگھم انہیں پہلے کے مقابلے میں بڑا پرسنل لون دے۔ اور آسانی کے ساتھ دے۔ ان کے مطابق تیس ہزار روپے کا پچھلا قرض ذرا مشکل سے ملا تھا۔ وہ کہتے ہیں، "میری خواہش ہے کہ سنگھم مجھے ایک لاکھ روپے کا پرسنل لون دے۔ حالانکہ سنگھم

آمدنی بڑھی تو شکیرنے ایک حصہ سماج کے لیے مختص کیا

کرتے تھے۔ اس وقت دوسر کاری ٹینکوں میں شکیرنے کے کھاتے ہیں جو تقریباً آٹھ سال پرانے ہیں۔

دو مہینہ بنام دوون

شکیرنے بینک کے کام کاج کے طور طریقوں سے اچھی طرح واقف ہیں۔ فی الحال ان بینک کھاتوں کا استعمال گیس سبسڈی حاصل کرنے اور اس جیسے دوسرے کاموں کے لیے کیا جا رہا ہے۔ وہ ٹینکوں کے ساتھ ساتھ اپنے آس پاس کام کرنے والی دوسری کوآپریٹو کے بارے میں بھی جانتے ہیں۔ انہوں نے اپنی زندگی کا پہلا قرض ایک کوآپریٹو بینک سے لیا تھا لیکن اس سے جزا تجربہ ان کے لیے اچھا نہیں تھا۔

شکیرنے سے لوٹنے کے بعد شکیرنے نے 2005 کے آس پاس ایک کوآپریٹو بینک سے گھر بنانے کے لیے دو لاکھ روپے کا قرض لیا تھا۔ شکیرنے بتایا کہ بینک سے قرض لینے کے لیے مجھے تقریباً بیس کاغذات جمع کرنے پڑے تھے۔ ان کاغذات کے لیے مجھے پنچایت سے لے کر ضلع آفس تک کا چکر لگانا پڑا تھا۔ ان سب کاموں میں بہت دقت ضائع ہو گیا۔ سنگھم میں اتنے زیادہ کاغذات کی ضرورت نہیں پڑتی۔ بینک کے لیے ضروری کاغذات اکٹھا کرنے میں مجھے دو ماہ کا وقت لگ گیا تھا جبکہ سنگھم میں ساری کاغذی کارروائی دو دنوں میں پوری ہو جاتی ہے۔ سب سے بڑی بات یہ کہ بینک قرض پر ہر ماہ دو ہزار روپے بطور سود دینا پڑا جو سنگھم کے سروں چارج کے مقابلے بہت زیادہ تھا۔

شکیرنے کو کوآپریٹو بینک کا قرض واپس کرنے کے لیے پانچ سال کا وقت ملا تھا۔ مگر ایک رشتے دار سے پیسے ملنے پر دو سال میں ہی یہ قرض واپس کر دیا۔

بزنس لون سے خریدنا آٹو

شکیرنے کو جب دوسری بار قرض لینے کی ضرورت پڑی تو انہیں سنگھم کے بارے میں پتہ چل چکا تھا جس سے وہ بنا بھاگ دوڑ کے اور سو کے بغیر قرض لے سکتے تھے۔ اور واقعی انہیں سنگھم سے وقت پر مدد بھی گئی۔ شکیرنے نے 2015 کے آخر میں سنگھم سے پہلا قرض لیا تھا۔ انہوں



شکیرنے این وی

سنگھم ملی اسٹیٹ کوآپریٹو کرڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ

کالی کٹ (کیرلا)

42 سال کے شکیرنے کالی کٹ ضلع میں کلائی ندی کے کنارے مینم وڑپ کے رہنے والے ہیں۔ پچھلے کچھ سالوں سے وہ کالی کٹ سے سترہ کلومیٹر دور پودویر پر امب میں رہ رہے ہیں۔ شکیرنے دسویں تک پڑھائی کی ہے۔ وہ اپنی بیوی روینا ایم وی، دو بچوں اور اپنی ماں کے ساتھ رہتے ہیں۔ ان کا بیٹا آئی ٹی آئی کی پڑھائی کر رہا ہے اور بیٹی گیارہویں جماعت میں ہے۔ سال 2000 سے 2005 کے بیچ انہوں نے خلیجی ممالک میں کئی طرح کے کام کیے۔ وہاں سے لوٹنے کے بعد تقریباً آٹھ سال تک کالی کٹ میں سواری والا آٹو رکشہ چلایا۔ اور اب سامان ڈھونے والا آٹو چلا کر اپنے خاندان کی پرورش کر رہے ہیں۔ سنگھم کے بارے میں انہیں ایک دوست انور شاہ نے بتایا تھا۔ کالی کٹ کے کھنگو تھا جم میں کپڑے کی دکان چلانے والے انور پہلے سے ہی سنگھم کے ممبر تھے۔ اور کاروبار چلانے کے لیے اس سے قرض بھی لے رکھا تھا۔

شکیرنے خلیجی ملکوں میں کام کرنے کے دوران بھی بینک میں اپنا کھاتا نہیں کھولا تھا۔ وہ دوسروں کے بینک کھاتوں کے ذریعہ اپنے گھر پر پیسہ بھیجا

تکلیف بتاتے ہیں، سنگھم کو اپنی ضرورت بتانے پر اس کے آفس کے ذریعہ مجھے نئی گاڑی کا اسٹیٹ لاکر ویسے کو کہا گیا۔ اسٹیٹ دینے کے بعد اپنے آفس سمیت گاڑی کے شوروم سے جڑے سارے کاغذی کام سنگھم نے خود کیے۔ بینک سے قرض لینے پر یہ ساری بھاگ دوڑ مجھے خود کرنی پڑی۔ گاڑی کا اسٹیٹ سنگھم آفس میں جمع کرنے کے دو دنوں کے اندر سنگھم نے گاڑی کی اسٹیٹ کو پیسے دے دیے۔ اس طرح مجھے صرف دو دنوں میں قرض مل گیا۔

تکلیف نے سنگھم سے قرض کے فائدے کو اپنے انداز میں کچھ اس طرح بیان کیا، ”سنگھم اچھا والا ہے۔ ہم لوگ بینک سے ایک لون پکڑے گا، اور ایک مہینہ پیسہ نہیں دے گا تو سو ڈیڑھ آئے گا۔ اور پیسہ نہیں رہنے پر سنگھم کو بولے گا تو مشکل نہیں ہے۔ سنگھم کو تھوڑا تھوڑا پیسہ بھی دے گا تو مشکل نہیں ہے۔“

انہوں نے آگے کہا: ”سنگھم اچھا ہے، قرض کے لیے بینک کے پاس جاتے ہیں تو وہ ڈھیر سارے کاغذات مانگتا ہے۔ کاغذات لے جانے پر سرکاری ملازم کی گارنٹی مانگتا ہے۔ لیکن سنگھم سے قرض مانگنے پر ایسا کچھ نہیں ہوتا۔ وہ دو لوگوں کی ضمانت پر قرض دے دیتے ہیں۔“

نے بتایا، ”پرانی گاڑی کے رکھ رکھاؤ پر زیادہ خرچ آ رہا تھا۔ لہذا اس غیر ضروری خرچ کو کم کرنے کے لیے مجھے نئی گاڑی اور اس کے لیے سنگھم کے قرض کی ضرورت تھی۔“

مال ڈھونڈنے والے پرانے آٹو کو بیچنے پر انہیں 35 ہزار روپے ملے تھے۔ نئے آٹو کے لیے باقی ایک لاکھ ساٹھ ہزار کی رقم سنگھم کے قرض سے جمع کی۔ یہ پرافٹ شیئرنگ ماڈیول پروویا گیا ایک برنس لون تھا۔

بینک کے بجائے سنگھم کے پاس آنے کے بارے میں تکلیف نے کہا ”میں نے پہلے بینک سے پوچھا، وہاں سو ڈیڑھ یاد تھا۔ بینک ہر مہینے دو ہزار روپے سوڈے لیتے، اور پھر کسی سرکاری ملازم کی ضمانت بھی دینی ہوتی۔ جبکہ سنگھم میں سو ڈیڑھ لگتا ہے۔ اس لیے میں وہاں گیا۔“

انہوں نے آگے کہا، ”بینک پہلے خود بلاتے ہیں۔ اور جانے پر کاغذات سے لے کر گارنٹی تک کی شرط پوری کرنے کو کہتے ہیں۔ سنگھم میں بھی دو لوگوں کی گارنٹی کی ضرورت پڑتی ہے لیکن یہ کوئی بھی ہو سکتے ہیں۔ سنگھم میں گارنٹر کا سرکاری ملازم ہونا ضروری نہیں ہے۔“

سنگھم ساتھ ہے تو کوئی ٹینشن نہیں

سنگھم کے قرض کے پروسیس میں ہونے والی سہولت کے بارے میں



نوٹ بندی سے ابھی تک متاثر ہیں

ٹکیر کو یہ کاروباری قرض چکانے کے لیے تیس مہینے کا وقت ملا تھا مگر انہیں پوری رقم واپس کرنے میں دو تین ماہ زیادہ لگ گئے۔ تاخیر کی وجہ بتاتے ہوئے انہوں نے کہا، "قرض پر نیا آٹو لینے کے قریب ایک سال بعد نوٹ بندی ہو گئی۔ ایک ہزار کا نوٹ واپس جانے (نوٹ بندی) کے بعد سے جو کام کم ہونا شروع ہوا تو اب تک پہلے جیسا نہیں ہو پایا ہے۔ نوٹ بندی سے پہلے میں روز ڈیڑھ سے دو ہزار روپے کمالیتا تھا مگر نوٹ بندی کے تین سال بعد بھی میں بمشکل ایک ہزار روپے کمایا ہوں۔"

ٹکیر اصلاً گھربانے کے ساز و سامان اور ناریل کی ڈھلائی کرتے ہیں۔ ان کے مطابق نوٹ بندی کے بعد سینٹ ہسپتال، ہریا، ہالوار گلی جیسے سامانوں کی ڈھلائی میں جو تیز گراوٹ آئی ہے۔ وہ ابھی تک پوری طرح سے دور نہیں ہوئی ہے۔ اس مندی کی وجہ سے انہیں قرض واپس کرنے میں دو تین ماہ زیادہ لگ گئے۔

دوبارہ پیچھے آٹو کی سواری

ٹکیر نے سنگھم سے دوسرا قرض پچاس ہزار روپے کا لیا تھا جو ایک پرسنل لون تھا۔ یہ قرض انہوں نے اپنے گھر کی مرمت کے لیے لیا تھا، اور اپنے چھ سو اسکواڈرنٹ کے چار کمرے کے مکان کے ایک حصے کا پلاسٹر کرایا اور ٹائلس لگوا دیں۔

دراصل یہ کام انہوں نے اپنی ماں سے پیسے لے کر کرائے تھے، لیکن جب کچھ ہی دنوں کے بعد ان کی ماں نے پیسے واپس مانگے تو انہوں نے سنگھم سے پرسنل لون لے کر پیسے واپس کر دیے۔ پچاس ہزار روپے کا یہ قرض واپس کرنے کے لیے ٹکیر کو ایک سال کا وقت ملا ہے اور اس پر سروس چارج آٹو کے لیے لے گئے کاروباری قرض کے "سروس چارج" سے کم ہے۔

سنگھم کی مدد سے لیا گیا ٹکیر کا آٹو اب پرانا ہونا شروع ہو گیا ہے۔ اس کے رکھ رکھاؤ پر اب زیادہ خرچ آنے لگا ہے۔ تیل کی کھپت زیادہ ہو گئی ہے۔ ٹکیر کو لگتا ہے کہ اگلے پانچ مہینے میں آٹو بدلنا پڑے گا۔ اس لیے ٹکیر ایک بار پھر سنگھم سے قرض لے کر آٹو خریدنے کے بارے میں سوچ رہے ہیں۔ حالانکہ بازاری حالت اور رکھ رکھاؤ کے خرچ کو دیکھتے ہوئے وہ اس بار پیچھے آٹو لینا پسند کریں گے۔ اور پھر سے کالی کٹ میں آٹو چلائیں گے۔

بڑے پرسنل لون کی خواہش

ٹکیر کے مطابق سنگھم میں کاروباری قرض کی ادائیگی کے لیے دیا جانے والا تیس ماہ کا وقت کافی ہے۔ کاروباری قرض میں جس تناسب میں نفع یا نقصان بانٹا جاتا ہے، وہ بھی صحیح ہے۔

ان کی مانگ ہے کہ سنگھم بھی بینک کی طرح آدھا کارڈ اور دوسرے کاغذات کی گارنٹی پر اپنے ممبران کو بڑا پرسنل لون دے۔ وہ کہتے ہیں، سنگھم سو نہیں لیتا۔ یہ بہت اچھی بات ہے لیکن وہ بڑا پرسنل لون دے تو اچھا ہے گا۔

ٹکیر کو سنگھم کی میننگ کا دعوت نامہ پابندی سے مل جاتا ہے۔ وہ ان مینٹلز میں شامل ہوئے ہیں حالانکہ اس سال ایک ضروری کام آجانے کی وجہ سے وہ اس میں شامل نہیں ہو پائے۔ ٹکیر کہتے ہیں، "میں اس قسم کے اپنٹس میں پہلے (کہیں اور) شامل نہیں ہوا، اس لیے ان مینٹلون میں جانا میرے لیے یادگار بات ہوتی ہے۔"

ٹکیر نے کچھ لوگوں کو سنگھم کی مالی مصنوعات کے بارے میں بتا کر انہیں سنگھم سے جوڑنے کی کوشش کی ہے۔ لیکن جس وقت انہیں یہ احساس ہوا کہ جن لوگوں کو وہ سنگھم کی طرف مائل کر رہے ہیں وہ وقت پر قرض واپس نہیں کر سکیں گے تو انہوں نے یہ کوشش ترک کر دی حالانکہ وہ سنگھم سے قرض لینے والے کچھ لوگوں کے ضمانت دار ضرور بنے۔ ان میں سے ایک انور شاہ کے بھائی بھی ہیں جنہوں نے ٹکیر کو سنگھم کے بارے میں پہلی بار بتایا تھا۔

بڑھی آمدنی تو بے مددگار

سنگھم کی مدد سے آمدنی بڑھی تو ٹکیر نے اپنے مکان کی توسیع شروع کی اور چٹ فنڈ میں بھی پیسہ جمع کرنا شروع کر دیا۔ اس سے ملی ایک مشن رقم سے انہوں نے اپنے مکان کی دوسری منزل بنائی۔

پرانی گاڑی کو بیچ کر حاصل شدہ رقم اور سنگھم سے ملے قرض کی رقم کو ملا کر انہوں نے جوئی گاڑی خریدی تھی، وہ بھی اب پرانی ہو چکی ہے اور اس کے رکھ رکھاؤ پر بھی خرچ بڑھنے لگا ہے لیکن ٹکیر اس کے متعلق کہتے ہیں، "یہ آٹو نہیں ہے، میری کار ہے۔ مجھے پوری فیملی کے ساتھ کہیں جانا ہوتا ہے تو اسی کار سے جاتا ہوں۔"

حالانکہ پرانی گاڑی پر رکھ رکھاؤ کا خرچ اتنا زیادہ تھا کہ نئی گاڑی لون پر خریدنے کے باوجود انہیں ایک مدت تک اچھی خاصی بچت ہوتی رہی تھی۔ اور اس وجہ سے وہ اہم موقعوں پر اپنے اہل خاندان کے بھی کام آسکے تھے۔ انہوں نے اپنے دو شتے داروں کی بیٹیوں کی شادی میں مدد کے طور پر دس دس ہزار روپے کے تحفے دیے۔ ٹکیر کہتے ہیں، "میری لڑکی کی شادی کے وقت مجھے یہ مدد واپس ملے گی اور اگر نہ بھی ملے تو کوئی بات نہیں۔"

اتنا ہی نہیں، دو سال پہلے ٹکیر نے اپنے دوستوں کے ساتھ مل کر عید کے موقع پر ایک خاندان کے قریب دس لوگوں کو نئے کپڑے بھی دیے۔ اس میں انہوں نے اپنی طرف سے چار ہزار روپے خرچ کیے تھے۔

کاروبار بڑھا، گھر میں خوش حالی آئی

سنگھم سے قرض لینے کا ان کا پہلا تجربہ اچھا نہیں تھا۔ یہ قرض لینے کے لیے انہیں کافی بھاگ دوڑ کرنی پڑی۔ بطور سیکورٹی بارہ مہینے کا ایڈوانس چیک دینا پڑا۔ اور قرض ملنے میں تین مہینے لگ گئے۔

لیکن پہلا قرض واپس کرنے کے بعد انہیں نیا قرض لینے میں اب کوئی پریشانی نہیں ہوتی ہے۔ اب آسانی سے قرض مل جاتا ہے۔ ہاں، یہ بات الگ ہے کہ انہیں قرض لینے کے لیے ہر بار ایک نئے ضمانت دار کی تلاش کرنی پڑتی ہے۔ اس کام میں انہیں تھوڑا وقت لگ جاتا ہے۔ مثلاً پچھلے قرض کے ضمانت دار ان کے بھائی بنے۔ لیکن جب ان کا بھائی روزگار کے سلسلے میں خلع چلا گیا تو انور کو اگلے قرض کے لیے نئے ضمانت دار کی تلاش کرنی پڑی۔ 2017 میں انہوں نے دوبار قرض لیا اور اس کے بعد بھی لگاتار قرض لے رہے ہیں۔

خون پسینے کی کمائی چوس لیتا ہے سو

ملک اور بیرون ملک میں نوکری کرنے کے بعد اپنا کاروبار شروع کرنے اور اس کو چلانے کے سلسلے میں انور تقریباً بیس سالوں سے کچھ سرکاری بینکوں کے کھاتہ دار رہے ہیں۔ جس میں سے ایک کھاتا ابھی بھی چل رہا ہے۔ انور کل تین بھائی ہیں، سنگھم سے قرض لینے سے پہلے وہ اپنے بھائیوں اور دیگر رشتے داروں سے وقت پزرنے پر قرض لے لیتے تھے۔ بینک میں کھاتا ہونے کے باوجود کبھی بینک سے قرض لینے کی کوشش کیوں نہیں کی؟ اس سوال کے جواب میں وہ کہتے ہیں، "بینک کا پورا کاروبار ہی سود پر چلتا ہے۔ اور سود اچھی چیز نہیں ہے۔ سو خون پسینے کی کمائی کو چوس لیتا ہے۔ اسی لیے میں نے کبھی بینک سے قرض نہیں لیا۔"

محنت کش لوگوں اور چھوٹے کاروباریوں کا بہت بڑا طبقہ اس لیے بھی بینک سے قرض لینے کی کوشش نہیں کرتا کیونکہ اس کے لیے بہت بھاگ دوڑ کرنی پڑتی ہے۔ ڈھیر سارے کاغذات مانگے جاتے ہیں جو عام لوگوں کے پاس میسر نہیں ہوتے۔ اور قرض ملنے میں بہت لمبا وقت بھی لگ جاتا ہے۔ لیکن



انور شاہ

سنگھم ملٹی اسٹیٹ کوآپریٹو کرڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ

کالی کٹ (کیرلا)

انور شاہ کی کیرلا کے کوٹنگو تنجاہم میں ریڈی میڈ کپڑوں اور فٹ ویز کی دکان ہے۔ ان کا گھر کیرلا کے ایک اہم شہر کالی کٹ سے قریب میں کلومیٹر دور ہے۔

45 سال کے انور شاہ نے 1997 میں گریجویشن کیا۔ اور اس سے آگے کی پڑھائی کرنے کے لیے بہت کوشش کی مگر کامیاب نہیں ہو پائے۔ چھبیس سال کی عمر تک انہوں نے کالی کٹ میں مختلف قسم کی نوکریاں کیں۔ اپنے رشتے دار کی چھوٹی سی صابن کی فیکٹری میں منیجر کی ذمہ داری سنبھالی اور آگے چل کر فاسٹ فوڈ کی دکان شروع کی۔ ساتھ ہی تین سال تک یعنی 2008 سے 2011 تک خلیجی ملک میں لائبریری کے اسٹور کیپر کے طور پر بھی نوکری کی۔ وہاں سے لوٹنے کے بعد 2012 میں انہوں نے کپڑے کی دکان شروع کی۔ سال 2014 میں انور سنگھم کے ممبر بنے۔ انور نے اپنا پہلا قرض بینک اور فائننس کمپنی کے بجائے سنگھم سے لیا۔ سال 2014 میں انہوں نے پہلی بار سنگھم سے پچاس ہزار کا قرض لیا۔ حالانکہ



رکھ سکتا ہوں۔"

انور اپنے انداز میں آگے کہتے ہیں، "میرے پاس قرض آیا تو اب میں ڈرتا نہیں ہوں، اب میرے پاس پیسے رہتے ہیں۔"

بینی کو دلار ہے ہیں بہتر تعلیم

قرض کی مدد سے وقت کے ساتھ آمدنی بڑھی تو اب وہ اپنی دکان میں پہلے سے زیادہ اسٹاک رکھتے ہیں۔ انہوں نے اپنی دکان کو منظم کر لیا ہے۔ انہوں نے دکان میں جوتے اور چپلوں کو الگ الگ رکھنے کے لیے ریک بھی بنوائے ہیں۔ دکان کے اندر اور باہر لائٹنگ کا بھی انتظام کیا گیا ہے۔ دکان کو پرکشش بنانے کے لیے انہوں نے دو سال پہلے اس میں فاسل سیلنگ کا بھی کام کرایا ہے۔

اتنا ہی نہیں، بلا سودی قرض کے ذریعہ سے کاروبار بڑھا تو ان کے گھر میں بھی خوشحالی آئی ہے۔ انہوں نے گھر کے لیے اسکوٹی خریدی۔ اپنے مکان کی توسیع کرتے ہوئے ایک کمرہ، ایک کچن اور ایک بیت الخلاء بنوایا۔ ساتھ ہی وہ اب اپنی بینی کو کیرلا کے ایک بڑے شہر الودھجج کر بہترین تعلیم دے پارہے ہیں۔

دوسرے سبھی مستفیدین کی طرح انور کا بھی ماننا ہے کہ سگھم جیسے اداروں سے ملا قرض واپس کرنا اس لیے آسان ہو جاتا ہے کہ اس کے ڈیٹی کلکٹر روزانہ آ کر قسطیں جمع کر لیتے ہیں۔ اس سے روز تھوڑے تھوڑے پیسے واپس کرنے سے قرض جلدی اور آسانی سے واپس ہو جاتا ہے۔

انور ابھی اپنا ایک لاکھ کا قرض واپس کر رہے ہیں۔ یہ قرض انہوں نے چار قسطوں میں لیا تھا۔ ایک لاکھ کا قرض منظور ہونے کے بعد انہوں نے اسے

انور کے ساتھ ایسا نہیں ہے۔ وہ بینک کے پاس محض اس لیے نہیں گئے کیونکہ وہ سود کی بنیاد پر مالی لین دین کو صحیح نہیں مانتے۔ انور بتاتے ہیں، "میرے کئی قرضی لوگ بینک میں کام کرتے ہیں۔ مجھے آس پاس کے بینکوں سے ایک فون کرنے پر آسانی سے قرض مل سکتا ہے، لیکن بینک سے قرض لینا مجھے پسند نہیں ہے۔"

اب ڈرتا نہیں، پیسے ہیں میرے پاس

انور نے سنگھم سے سب سے پہلے پچاس ہزار کا ذاتی قرض لیا تھا، اور اسے انہوں نے اپنے کپڑے کے کاروبار میں لگا دیا۔ اس قرض سے انہوں نے اپنی دکان میں کپڑوں کے اسٹاک اور اقسام کو بڑھایا۔ ایسا کرنے سے ان کا کاروبار بڑھا اور بالآخر ان کی آمدنی بھی بڑھ گئی۔

انور اب تک سنگھم سے چھ سے زائد بار قرض لے چکے ہیں۔ پہلے قرض کو چھوڑ کر باقی سارے قرض کاروباری ضرورت کے لیے لیے ہیں۔ اس سے ان کی دکان آہستہ آہستہ بڑی ہو گئی۔ انور کہتے ہیں، "پہلے اسٹاک کم تھا قرض سے جب بزنس آگے بڑھا تو دکان میں ہر آئٹم کی مقدار اور اقسام کو میں نے بڑھایا۔ ساتھ ہی میں اب چھوٹے بچوں کے کپڑے بھی رکھنے لگا ہوں۔"

انور اپنی دکان میں جوتے چپلوں کا کاروبار بھی کرنا چاہتے ہیں۔ قرض کے فائدوں کے بارے میں بات کرتے ہوئے انور کہتے ہیں، "جوتوں کے کچھ برانڈ میں پہلے نہیں رکھ سکتا تھا، کیونکہ تھوک کاروباری وہ برانڈ ادھار پر نہیں دیتے۔ لیکن قرض سے میں ان برانڈ کے جوتوں کو بھی خرید کر اپنی دکان میں

خریدنے کے لیے چاہتے ہیں۔ انور کی پانچنگ ہے کہ تہواروں کے نئے موسم سے پہلے انہیں یہ قرض مل جائے۔ ساتھ ہی ان کی خواہش یہ بھی ہے کہ یہ قرض انہیں آسانی سے ملے۔ دراصل ان کے علاقہ میں کپڑے کی ایک اور دکان ہے جو ان کی دکان سے بڑی ہے۔ انور چاہتے ہیں کہ نئے قرض سے وہ اس دکان کی برابری کر سکیں۔

انور کو تو فٹاسنگھم سے جڑنے، اس کے ساتھ لین دین کرنے کے فائدے اور سہولتوں کا تذکرہ اپنے رشتے داروں، دوستوں اور جاننے والوں کے ساتھ کرتے رہتے ہیں۔ آپسی بات چیت کے علاوہ وہ وہاں اپ گروپس پر بھی سنگھم سے متعلق انفارمیشن شیئر کرتے رہتے ہیں۔ انور نے بتایا کہ "پچھلے ایک ماہ کے دوران تقریباً دس لوگ ان کے ذریعہ سنگھم کی آفس پر گئے ہیں۔ ان لوگوں نے سنگھم کا ممبر بننے، قرض لینے کے سلسلے میں تھکیاوت اور دیگر پہلوؤں پر وہاں سے معلومات حاصل کی ہیں۔ انور کے مطابق ان کی سفارش پر ایک آدمی کو قرض بھی ملا ہے۔ ساتھ ہی انور کے بھائی اور کچھ لوگ انور کی معلومات پر ہی سنگھم کے ممبر بنے ہیں۔ یہ لوگ ڈیلی ڈپازٹ اسکیم کے تحت بچت بھی کر رہے ہیں۔

انور کو سنگھم کی مینٹگ کے بارے میں معلومات پابندی سے مل جاتی ہیں۔ اور وہ تین چار بار مینٹگ میں شریک بھی ہو چکے ہیں۔ حالانکہ وہ یہ کہتے ہیں کہ ہر بار مینٹگ میں جانا اس لیے ممکن نہیں ہو پاتا کیونکہ دکان بند کرنے سے گاہک ٹوٹ جاتے ہیں۔ انور کا کہنا ہے کہ ایسی مینٹگوں میں ممبران کو اپنی بات رکھنے کا زیادہ سے زیادہ موقع دیا جانا چاہیے۔



عید بقر عید اور اوم جیسے الگ الگ موقعوں پر لیا۔ انور کے کاروبار کی نوعیت کے مطابق تہواروں کے موقع پر انہیں زیادہ پونجی کی ضرورت ہوتی ہے۔ انور کا کاروبار بھی نوٹ بندی کے دوران متاثر ہوا تھا۔ اس کا منفی اثر ان کے کاروبار پر اب تک ہے۔ انور بتاتے ہیں کہ جو لوگ پہلے تہواروں کے موقع پر جم کر خریداری کرتے تھے، اب ان کے پاس یا تو خرچ کرنے کے لیے پیسے نہیں ہیں، یا وہ خرچ کرنے سے ڈرتے ہیں۔ سیکری پر کام کرنے والے لوگ تو پھر بھی کچھ خریداری کر لیتے ہیں، لیکن مزدوری کرنے والے اور روزانہ کی آمدنی پر گزار بسر کرنے والے لوگ اب بھی ڈرے ہوئے ہیں۔ اس چلی آ رہی لمبی مندی کی وجہ سے اپنا موجودہ ایک لاکھ کا قرض واپس کرنے میں ذرا زیادہ وقت لگ رہا ہے۔ ساتھ ہی وہ اپنے بچت کھاتے میں بھی تسلسل کے ساتھ میس جمع نہیں کر پارہے ہیں۔

لمبی مدت کے لیے بڑے قرض کی ضرورت

انور چاہتے ہیں کہ مستقبل میں سنگھم قرض کی درخواست کا تینارہ کم وقت میں کرے۔ ساتھ ہی انور کی خواہش ہے کہ انہیں لمبی مدت والا قرض ملے۔ انور کہتے ہیں، "ابھی ایک لاکھ کا قرض واپس کرنے کے لیے ایک سال کا وقت ملتا ہے، اس سے قرض واپس کرنے میں مشکل ہوتی ہے۔ اس مدت کو بڑھا کر تین مہینے کیا جانا چاہیے۔" انور کے مطابق ان کے علاقے میں بینک اور دوسری کوآپریٹو بینکوں کی مدد کے لیے قرض دیتے ہیں۔

جلد ہی انور پہلے سے اور بڑی رقم کا قرض لینا چاہتے ہیں۔ اور یہ ان کے لیے ضروری بھی ہے۔ یہ قرض انور اپنی دکان کے لیے تیار فرنیچر اور مال

بچوں کو اچھی تعلیم دے رہے ہیں جاوید

بیت النصر کے بچت کھاتے میں پیسے جمع کرنے اور نکالنے کے تجربے کے بارے میں جاوید نے بتایا کہ یہ طریقہ کار بہت شاندار ہے اور بہت آسان ہے۔ انہوں نے سن رکھا ہے کہ کئی اداروں میں تو پیسہ نکالنے میں بھی پریشانی ہوتی ہے لیکن بیت النصر سے اپنے پیسے نکالنے میں انہیں کبھی کوئی دشواری پیش نہیں آئی۔ بیت النصر نے ان سے کبھی یہ نہیں کہا کہ آج کاغذ نہیں ہے، آج پیسے نہیں ہیں، یا پیسے کل ملیں گے۔ جاوید نے بتایا کہ "ہم کو جب بھی پیسہ نکالنا ہونگا مل سکتے ہیں۔ دوسری جگہ کچھ بھی کہہ کر نالتے رہتے ہیں۔ یہاں ایک دن پہلے واؤچر مل جاتا ہے۔ اور اس پر سائن کر کے دوسرے دن پیسہ لیا جاسکتا ہے۔ یہاں ذرا سہولت ہو جاتی ہے۔ باقی جگہوں پر لائن لگنے میں بڑی دشواری ہوتی ہے۔"

جاوید نے آگے بتایا کہ "میں نے دو مہینے میں بیت النصر کی آفس جاتا ہوں، وہاں مجھے عزت ملتی ہے، وہاں کے لوگ اچھی طرح سے بات کرتے ہیں، بہت سے بینک والے اپنے کھاتہ دار سے صحیح سے بات نہیں کرتے۔ بیت النصر کے ذیلی کلکشن والے بھی بہت سلجھے ہوئے ہیں اور لین دین میں آسانی پیدا کرتے ہیں۔ کبھی میری دکان بند رہتی ہے تو فون کر کے بلا لیتے ہیں۔"

بھروسہ ہے کہ بچوں کی پڑھائی نہیں رکے گی

مہینے کے ملاؤ علاقے میں جاوید کا اپنا مکان ہے۔ ان کا چھوٹا سا خاندان ہے جس میں تین بچے، دو لڑکیاں اور ایک لڑکا، ان کی بیوی اور ان کے والد رہتے ہیں۔ ان کی بیوی آس پڑوس کے بچوں کو پڑھاتی ہیں۔ جاوید کی بڑی بیٹی گیارہویں جماعت میں اور چھوٹی بیٹی دسویں جماعت اور لڑکا پانچویں جماعت کے طالب علم ہیں۔ جاوید کی بیٹیاں سرکاری اسکول میں پڑھتی ہیں، جبکہ وہ اپنے بیٹے کو ایک پرائیویٹ اسکول میں پڑھاتے ہیں۔ اپریل 2017 میں جاوید نے چودہ ہزار روپے کا پہلا قرض لیا تھا۔ یہ قرض انہوں نے اپنے بچوں کی پڑھائی کے سلسلے میں لیا تھا۔ جاوید نے بتایا "بچوں کی پڑھائی کا خرچ میں اپنی آمدنی سے نہیں پورا کر پارہا تھا۔ لہذا میں



محمد جاوید یوسف

بیت النصر ابن کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ

ممبئی (مہاراشٹر)

41 سال کے جاوید بیت النصر کے سب سے پرانے ممبران میں سے ایک ہیں۔ کچھ دنوں پہلے بیت النصر کو اپنا کام کاج بند کرنا پڑا تھا۔ جاوید اس سے پہلے سے بیت النصر کے ساتھ جڑے ہوئے ہیں۔ جاوید نے جب کباز کا کاروبار شروع کیا اس وقت سال 2016 میں انہوں نے نئے سرے سے بیت النصر کی جوگیو شوری براچ میں کھاتا کھلوا دیا۔

شروعات میں جاوید نے تیس روپے جمع کرنا شروع کیے تھے، اب کم سے کم پچاس روپے جمع کرتے ہیں۔ کئی دوسرے کھاتہ داروں کی طرح ہی جاوید کو بھی قرض لینے سے پہلے بچت کھاتے سے ہی مدد ملنا شروع ہو گئی۔ اس کھاتے میں ہر مہینے جو پیسے جمع ہوتے ہیں، جاوید اس سے اپنے بچوں کی اسکول کی فیس بھرتے ہیں۔ دکان کا کرایہ ادا کرتے ہیں۔ اور کاروباری ضرورتوں کے لیے چھوٹی موٹی نقدی اپنے پاس رکھتے ہیں۔ جاوید نے بتایا کہ "یہاں روز پیسے جمع کرنے سے مہینے کے آخر میں پانچ سے دس ہزار کی رقم ہاتھ آ جاتی ہے۔ اس سے اپنا کام آسان ہو جاتا ہے۔ اگر روز پیسے جمع کرنے کی آسانی نہ ہوتو ہم جیسے لوگ اتنی بڑی رقم اکٹھا نہیں کر پائیں گے۔"



کئی دفعہ یاد نہ ہونے کی وجہ سے یا یاد دہانی نہ کرائے جانے پر بھی قرض کی ادائیگی نہیں ہو پاتی اور پس و پیش کی وجہ سے پیسے ختم ہو جاتے ہیں۔" اتنا ہی نہیں، جاوید کے مطابق قرض واپسی کے لیے طے شدہ وقت پر قرض کی ادائیگی نہ کر پانے کی صورت میں بھی بیت النصر آسانی فراہم کر دیتا ہے۔

بیت النصر کی ایک انوکھی پہلی

بیتے کچھ دنوں سے بیت النصر ایک انوکھے طریقے سے جاوید کی مدد کر رہا ہے۔ دراصل آج کل ملک بھر سے یہ شکایت ملتی رہتی ہے کہ بینک کے قبول نہیں کر رہے ہیں۔ بیت النصر کو بھی اس طرح کی مشکل کا سامنا کرنا پڑ رہا ہے۔ بیت النصر کے پاس بھی جو سکے جمع ہو جاتے ہیں بینک اسے قبول نہیں کرتے۔ ایسی صورت میں بیت النصر جاوید کو چار سے پانچ ہزار تک کے سکے اس شرط پر دے دیتا ہے کہ جاوید اس کے برابر کی رقم کرنسی نوٹ کی شکل میں دھیرے دھیرے بیت النصر کو واپس لوٹائیں گے۔ یہ سکے جاوید کے کاروبار میں ایک سرمایہ کے طور پر کام آجاتے ہیں۔ جاوید کہتے ہیں، "سکے ملنے پر میں روز تین سو کے حساب سے بیت النصر کو کرنسی نوٹ واپس کر دیتا ہوں۔ یہ سکے میں اپنے گاہکوں کو سو پچاس کی تعداد میں دیتا ہوں یا کبھی اسے اپنی نجی خریداری میں استعمال کرتا ہوں۔ یہ چلکار و بار میں کام آجاتے ہیں۔ اس سے بہت فائدہ ہو رہا ہے۔"

اب بینک سے جڑنے کی ضرورت نہیں رہی

جاوید کا کہنا کہ کسی بینک میں کھاتہ چل رہا ہے اور نہ کبھی انہوں نے کسی بینک سے لون لینے کی کوشش کی ہے۔ آج سے پچیس سال پہلے جاوید کو جب بارہ سو روپے کی پہلی تنخواہ ملی تھی، اس وقت انہوں نے باپے مرن کٹائل کو آپریٹو بینک لمیٹڈ میں اپنا پہلا اور آخری کھاتہ کھلوا یا تھا۔ یہ کھاتہ کھلوانے میں جاوید کے چچا نے ان کی مدد کی تھی۔ اب انہیں اس کھاتے کی تفصیلات یاد بھی نہیں۔

اب جاوید سرکاری یا نجی بینکوں میں کھاتہ کھلوانے کے بارے میں سوچ تو رہے ہیں مگر وہاں سے قرض لینے کے زیادہ خواہش مند نہیں ہیں۔ وہ کہتے ہیں، "اب لگتا ہے کہ سرکاری بینک میں کھاتہ کھول لینا چاہیے۔ حالانکہ مجھے وہاں سے قرض نہیں ملے گا۔ مگر گیس سبسڈی کے پیسے آجائیں گے۔ آخر میں بینک کے پاس قرض لینے کس بنیاد پر جاؤں گا۔ میرے پاس نہ تو بینک میں جمع کرنے کے لیے پیسے ہیں، نہ ہی ضمانت کے طور پر دینے کے لیے کوئی اثاثہ۔" جاوید کے مطابق انہوں نے کبھی مہاجنوں سے قرض نہیں لیا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "ہنا کچھ دیے قرض کے آفر آتے رہتے ہیں مگر ان کا سود بہت اونچا رہتا

بیت النصر کی آفس میں بات کی اور مجھے دوسرے بینکوں کے مقابلے بہت کم سروں چارج پر قرض مل گیا۔ ہر مہینے لگ بھگ ایک فیصد کے سروں چارج پر مجھے گولڈ لون مل گیا۔"

جاوید آگے کہتے ہیں، "قرض سے بچوں کی تعلیم آسانی سے ہو رہی ہے۔ یہ بھروسہ بن رہا ہے کہ ان کی تعلیم کبھی رکے گی نہیں۔ آگے مزید پیسوں کی ضرورت پڑی تو اس کا انتظام بھی ہو جائے گا۔"

جاوید قرض اور اس کی ادائیگی کے اپنے تجربے کو ان الفاظ میں بتاتے ہیں، "قرض لینے میں کوئی پریشانی نہیں ہوئی۔ دو چار دنوں میں ہی سارا پروسیس مکمل ہو گیا۔ ساتھ ہی یہ سہولت بھی ملی کہ قرض کو ایک مشٹ ادا نہیں کرنا ہے۔ بلکہ تھوڑا تھوڑا کر کے ہر ماہ پندرہ سو دو ہزار دے کر میں نے قرض واپس کر دیا۔ بیت النصر والوں نے میرا بہت ساتھ دیا۔ اور میں نے بھی یہاں دو نئے لوگوں کے کھاتے کھلوائے۔ میں نے اپنے دوستوں کو بتایا کہ تھوڑے تھوڑے پیسے ہم لوگ جمع کریں تو ضرورت پڑنے پر یہ کام آسکتا ہے۔ بیت النصر ایک اچھا ادارہ ہے۔ اس میں کچھ فراڈ نہیں ہے۔ مجھ پر بھروسہ کر کے لوگوں نے بیت النصر میں کھاتہ کھلوا یا ہے۔"

جاوید نے 2018 کے اپریل مہینے میں چودہ ہزار کا ایک اور قرض لیا تھا۔ یہ قرض بھی انہوں نے بچوں کی اسکول کی فیس جمع کرنے کے لیے لیا تھا۔ حالانکہ اس قرض کا ایک چھوٹا سا حصہ انہوں نے اپنے کاروبار میں بھی لگا دیا۔ ان دونوں قرضوں کے سلسلہ میں وہ کہتے ہیں کہ نیا تعلیمی سیشن ہونے کی وجہ سے اس مہینے میں انہیں بالخصوص پیسوں کی ضرورت پڑتی تھی۔

بیت النصر کے قرض کا فائدہ جاوید اس طرح بتاتے ہیں، "میں لون نہیں بھر پاتا تھا۔ اس لیے موسائی والے بار بار فون کر کے قرض چکانے کی یاد دلاتے رہے تو میرا لون کلیئر ہوا۔ ان کا یاد دلانا بھی آدمی کو سپورٹ کرتا ہے۔"



"مثال کے طور پر میرے کھاتے میں چار ہزار روپے جمع ہیں، اور بیت النصر سے قرض ادا کرنے کے لیے فون آنے پر اگر میں اگلے مہینے قسط دینے کی بات کرتا ہوں تو مجھے بچت کیے ہوئے پیسے نکالنے کی اجازت مل جاتی ہے۔"

زیادہ بڑے قرضے درکار ہیں

چھوٹے چھوٹے قرض سے جاوید کو اپنا گھر اور کاروبار چلانے کے لیے سہارا تو ملا ہے لیکن زندگی میں تیز گام ترقی کے لیے انہیں کاروبار کو بڑا کرنا ہوگا جس کے لیے بڑے سرمایے کی ضرورت ہوگی۔ اس غرض سے جاوید چاہتے ہیں کہ

(1) یا تو انہیں ایک لاکھ تک کا قرض ملے اور لمبے وقت تک کے لیے ملے، یا

پھر (2) پچیس پچیس ہزار کے قرض انہیں ہر دو تین مہینے پر ملتے رہیں۔

جاوید کہتے ہیں، "ہر ماہ دس پندرہ ہزار روپے کا مال بیچنے کا کوئی مطلب نہیں ہے۔ میں چاہتا ہوں کہ ہر مہینے مجھے مال بیچنے کی ضرورت نہ پڑے۔ تانبہ، تینٹل، اسٹیل جیسے سامان سال میں ایک دفعہ اکٹھا کر کے بیچنے سے مجھے زیادہ فائدہ ہوگا۔ اس کے لیے مجھے بڑی رقم کی ضرورت ہوگی۔ اس کام کے لیے

اگر بیت النصر ایک لاکھ روپے کا قرض دے تو بہتر ہوگا۔"

انہوں نے آگے بتایا "بڑا قرض ملے تو تکلیف دور ہو، آج کل دس پندرہ ہزار روپے کہاں چلے جاتے ہیں کچھ پتہ نہیں چلتا۔ بڑا قرض ملے گا تو میرا اور بیت النصر دونوں کا کام اچھا چلے گا، پیسہ ہاتھ میں رہنے پر ہم پچاس ہزار کی چیزیں ہزار روپے میں خرید سکتے ہیں۔ مگر جیب میں پیسہ ہی نہیں ہے تو ہم کہاں سے خریدیں گے؟"

ویسے جاوید نے بیت النصر سے ابھی تک بڑا قرض مانگا نہیں ہے۔ ان کے پاس بڑے قرض کی گارنٹی دینے کے لیے سونا نہیں ہے۔

ہے۔ پچیس ہزار روپے پانچ ہزار پچاس ہزار پر دس ہزار، لیکن ہمارے لیے یہ جائز نہیں ہے۔ اور ہم سے یہ چل بھی نہیں پائے گا۔ بیت النصر میں سروس چارج کم ہے۔ ان لوگوں کو جتنی محنت کرنی ہوتی ہے اسی حساب سے وہ ہم سے چارج لیتے ہیں۔"

جاوید اپنی کاروباری یا نجی زندگی میں ضرورت پیش آنے پر اپنے دوستوں یا رشتے داروں سے مدد حاصل کر کے یا پھر بیت النصر سے کام چلاتے ہیں۔ مگر انہوں نے کبھی مہاجروں سے اونچی شرح سود پر قرض لینا گوارا نہیں کیا۔

گھر کے لیے خریداری فریج اور پینگ

کچھ برسوں پہلے تک جاوید شتر کہ خاندان کا حصہ تھے۔ ملاؤ کے علاقہ میں جب انہوں نے اپنا الگ گھر بسا یا تو گھر کے لیے نئے سامان خریدنے پڑے۔ حالیہ برسوں میں انہوں نے بیت النصر کے قرض، بیت النصر کے کھاتے سے کچھ رقم اور اپنے کاروبار کے زائد منافع کو ملا کر گھر کے لیے کچھ ضروری سامان خریداجس میں فریج اور پینگ شامل ہیں۔

جاوید کو بیت النصر کی میٹنگوں کی اطلاع اور دعوت نامے پابندی سے ملتے رہتے ہیں لیکن وقت نہ ملنے کے سبب وہ ان میں کبھی شامل نہیں ہو پائے ہیں۔ کوآپریٹو سے جزی اپنی امیدوں کو جاوید ان الفاظ میں بتاتے ہیں، "میں چاہتا ہوں کہ اس کی اور زیادہ براہیچز کھلیں، اور زیادہ لوگ بیت النصر کے ساتھ آئیں، جتنے زیادہ لوگ جزیں گے اتنا زیادہ پیسہ آئے گا اور زیادہ سے زیادہ لوگ بیت النصر کے قرض کی اسکیموں سے فائدہ اٹھا سکیں گے اور تینکوں کے سودی قرض سے نجات حاصل کر سکیں گے۔"

جاوید بیت النصر میں اپنے بچت کھاتے میں جمع پیسوں سے ہی اپنے قرض کی ادائیگی کرتے ہیں۔ اگر کسی مہینے میں پریشانی ہو تو انہیں قرض کی ادائیگی سے چھوٹ مل جاتی ہے۔ اس سے انہیں بہت راحت ہوتی ہے۔ جاوید کہتے ہیں،

مہاجنوں کے چنگل سے باہر آنے کی کوشش کرتے سکھد یو

سکھد یو بیت النصر کے ممبر ہیں اور اس میں اپنا بچت کھاتہ چلاتے ہیں۔ بیت النصر سے جرنے کی کہانی کو سکھد یو ان الفاظ میں بتاتے ہیں، "قریب پانچ سال پہلے میں روز کی طرح ہوٹل کے لیے مچھلی خریدنے بازار گیا تھا، بازار میں میں نے اپنی جان بیچان کے مچھلی والے کا کواک ایک آدمی کے پاس پیرہ جمع کرتے دیکھا۔ میں نے کاکا سے پوچھا کہ آپ کس بینک کو پیرہ دے رہے ہیں۔ جواب میں کاکا نے مجھے بیت النصر کے بارے میں بتایا۔ کاکا نے یہ بھی کہا کہ یہ ایک اچھا ادارہ ہے۔"

سکھد یو نے آگے بتایا گیا کہ جب انہیں بیت النصر کے بارے میں پتہ چلا تو ان کے اندر بھی کھاتہ کھلوانے کی خواہش پیدا ہوئی۔ ان کی خواہش پر بیت النصر کے ڈیلی کلنر محبوب نے ان کی دکان پر جا کر ان کا کھاتہ کھول دیا۔ مچھلی والے کاکا کے پاس بھی محبوب ہی پیرہ لینے جاتے تھے۔

کاروبار کے جھٹکے کو سنبھالنا لون

سکھد یو نے بیت النصر سے پہلا قرض اپنے کاروبار کے گھائے سے ابھرنے کے لیے لیا تھا۔ دراصل سکھد یو سال میں ایک مہینے کے لیے جب اپنے گاؤں جاتے ہیں تو اپنے سالے کو ہوٹل کی ذمہ داری سونپ دیتے ہیں۔ سکھد یو کے مطابق ہوٹل کی یہ ذمہ داری "گھانا تیرا نفع تیرا" کی شرط پر ہوتی تھی۔ لیکن ہر بار لونے پر ہوٹل میں انہیں قریب دس ہزار کا نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ سکھد یو کے سالے لکرانے کی دکان سے لائے گئے ادھار، ہوٹل کا کرایہ وغیرہ پورا ادا نہیں کرتے ہیں۔

ایسے ہی ایک واقعے کے بارے میں سکھد یو بتاتے ہیں، "گاؤں جانے پر میں ہوٹل اپنے سالے کو سونپ کر گیا تھا۔ وہ ایسی پرو دیکھا کہ ہوٹل نقصان میں چلا گیا ہے۔ ہوٹل کے لیے جس دکان سے سامان آتا تھا، اس کا بہت قرض ہو گیا تھا۔ گھر سے لونے کے بعد میں ہاتھ خالی تھا۔ ایسی حالت میں اس قرض سے نکلنے کے لیے میں نے پہلا لون لیا۔"

غور طلب ہے کہ یہ قرض بیت النصر سے لیا گیا، تیس ہزار روپے کا گولڈ لون



سکھد یو پنڈت

بیت النصر، بن کوآ پریو کرڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
ممبئی (مہاراشٹر)

قریب 23 سال پہلے سکھد یو پنڈت کام کی تلاش میں جھارکھنڈ سے ممبئی آئے۔ سکھد یو جھارکھنڈ کے دھنوا ضلع کے پاتھر ڈیمہ علاقے کے رہنے والے ہیں۔ شادی کے بعد ان کے سران کو ممبئی لے کر آئے تھے۔ اس وقت ان کے سر ایک کلب میں نوکری کرتے تھے۔ سب سے پہلے سکھد یو نے ممبئی کے کھار علاقے میں گھر بنانے والے مزدور کے طور پر کام کیا۔ اور پھر جھمبکر میں ایک کینٹین میں کام کرنے لگے۔ کچھ وقت کے بعد کینٹین کے ٹھیکیدار کو ہٹا دیا گیا تو وہ باندہ علاقے میں گیش ہوٹل میں کام کرنے لگے۔ کچھ سالوں بعد اسی علاقے میں اپنا ایک چھوٹا سا ہوٹل شروع کیا۔ 19 سال سے آج تک وہ اسی کرائے کی جگہ پر اپنا ہوٹل چلا رہے ہیں۔

سکھد یو کے ایسٹسٹس کی چھت والے ہوٹل میں پانچ اسٹاف کام کرتے ہیں۔ ان کے ہوٹل میں چائے اور ناشتے کے ساتھ ساتھ دجاج اور نان و بیج دونوں طرح کا کھانا ملتا ہے۔ آس پاس کی آفس میں کام کرنے والے ان کے مستقل گاہک ہیں۔ سکھد یو بتاتے ہیں، "جس وقت ہوٹل شروع کیا تھا اس جگہ کا کرایہ چوبیس سو روپے تھا اور آج یہ بڑھ کر بارہ ہزار ہو گیا ہے۔"



تھا۔ عام طور پر وہ ہر بار 32 ہزار روپے کا ہی گولڈ لون لیتے ہیں کیونکہ ضمانت کے طور پر رکھنے کے لیے ان کے پاس اتنا ہی سونا ہوتا ہے۔

سکھد یو سال میں دو بار اپنے گاؤں جاتے ہیں اور ہر بار لوٹنے پر انہیں اس صورتحال کا سامنا کرنا پڑتا ہے جس کی وجہ سے انہیں مالی مدد لینا پڑتی ہے۔ بار بار اس قسم کے نقصان سے نکلنے کا کوئی راستہ دکھائی دیتا ہے؟ اس سوال کے جواب میں وہ کہتے ہیں: "اپنا کوئی ہوا ہے آج تک، سگا بھائی بھی اپنا نہیں ہوتا۔ میں ہوٹل بس اس لیے سوچ کر جاتا ہوں کہ میرا دھند راہ جائے۔ یہ ہوٹل کھلا رہے اور میرے گا ہک بنے رہیں۔"

دراصل گھر سے لوٹنے کے بعد سکھد یو کو دو طرح کی مالی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ایک تو ہوٹل کے کاروبار سے بڑا قرض اور دوسرا، لوٹنے کے فوراً بعد حسب معمول اپنے گھر والوں کے لیے خرچ بھیجے لائق رقم کا نہ ہونا۔ انہی دونوں ضرورتوں کو پورا کرنے کے لیے انہیں قرض لینا پڑتا ہے۔ سکھد یو کے مطابق ان کے پاس جتنا سونا ہے اس کی مالیت کا آدھا انہیں بطور قرض ملتا ہے۔ اور گاؤں جانے سے پہلے وہ اپنا سونا قرض چکا کر واپس لے لیتے ہیں۔

گاؤں گھر تک پہنچی خوشحالی

پہلے سکھد یو اپنی فیملی کے ساتھ ممبئی میں ہی رہتے تھے۔ لیکن ابھی ان کی فیملی جھارکھنڈ میں ان کے گاؤں میں رہتی ہے۔ سکھد یو کی فیملی میں ان کی بیوی، دو لڑکے اور ایک لڑکی ہے۔ ان کے تینوں بچے ابھی پڑھائی کر رہے ہیں اور غیر شادی شدہ ہیں۔

سکھد یو ممبئی میں اپنے چچیرے سر کے ساتھ باندھ میں اپنے ہوٹل کے پاس ہی کے ایک علاقے بھارت نگر میں کرایے کے ایک کمرے کے مکان میں رہتے ہیں۔ اس علاقے میں ان کے گاؤں کے دوسرے لوگ بھی رہتے ہیں۔ سکھد یو نے اب تک مراٹھی نہیں سیکھی ہے مگر وہ کام چلانے کی حد تک مراٹھی بول اور سمجھ لیتے ہیں۔

سکھد یو نے ہوٹل کے علاوہ گھریلو ضرورتوں اور دوسری ذمہ داریوں کو پورا کرنے کے لیے بھی لون لیا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "کبھی کبھی بچوں کی پڑھائی کے لیے پیسے گٹ جاتے ہیں۔ بیت النصر سے بہت کم سرویس چارج پر قرض ملتا ہے تو بہت مدد مل جاتی ہے۔ باقی جگہ اتنا سستا قرض نہیں ملتا۔ میرے تینوں بچے پرائیویٹ اسکول میں پڑھتے ہیں۔ ان کی فیس جمع کرنے کے لیے بھی قرض لینا پڑتا ہے۔ ماں باپ کو بھی خرچ کے لیے کبھی

کبھی پیسے بھیجنے پڑتے ہیں۔ میں گھر میں کمانے والا اکیلا ہوں۔

سال 2018 کی گرمیوں میں جب وہ اپنے گاؤں والے گھر میں وائش روم بنوا رہے تھے تو پچیس ہزار روپے کم پڑ گئے تھے۔ اس وقت بھی انہیں بیت النصر سے قرض لینا پڑا تھا۔ کبھی کبھی ایسا بھی ہوا کہ سب خرچے پورے ہونے کے بعد اگر قرض لی گئی تو پچاس روپے تو انہوں نے اس رقم سے سونا بھی خریدا۔ اس کے علاوہ قرض کے پیسے سے جب وہ تھوک میں چاول وال تیل جیسی چیزیں خریدتے ہیں تو یہ چیزیں انہیں کچھ سستی مل جاتی ہیں۔

سکھد یو بیت النصر سے آسانی سے ملنے والے قرض کے فائدے بتاتے ہوئے کہتے ہیں، "گجراتی مہاجن ڈیڑھ ٹکا سے ڈھائی ٹکا سود پر پیسے دیتے ہیں، لیکن بیت النصر سے سستا قرض لینے میں اور اسے ادا کرنے میں تکلیف نہیں ہوتی ہے۔ بیت النصر کا قرض واقعی میں اچھا ہے۔"

انڈیو کے دوران سکھد یو نے ہمیں بتایا کہ اس سال جون کے مہینے میں جب وہ گاؤں جائیں گے، تو وہ اپنے گھر کا پلاسٹر کروائیں گے۔ انہوں نے یہ بھی بتایا کہ اس کام کے لیے انہیں پیسوں کی ضرورت پڑے گی مگر وہ قرض نہیں لے پائیں گے کیونکہ ضمانت کے طور پر دینے کے لیے فی الحال ان کے پاس سونا موجود نہیں ہے۔ ان کے پاس جو سونا تھا اس پر پہلے سے قرض لے رکھا ہے۔ اگلا قرض لینے کے بارے میں بتاتے ہیں، "گھر سے لوٹنے کے بعد میرے پاس سونا ہے گا تب ضرورت کے حساب سے سوچیں گے۔"

بینک سے ملنے والے قرض کی مشکل شرائط

ممبئی میں سکھد یو کے دو بینکوں میں بہت پرانے کھاتے ہیں مگر انہوں نے کبھی قرض لینے کی کوشش نہیں کی۔ سکھد یو کہتے ہیں، "میں نے کبھی بینک جا کر قرض لینے کے بارے میں پتہ نہیں کیا۔ کیونکہ میرے پاس پورے کاغذات نہیں ہیں۔ بینک والے ممبئی کا کاغذ مانگتے ہیں جو میرے پاس ہے

ذرو سے کر بلا یا نہیں گیا۔ ویسے ان کی خواہش ہے کہ ان میٹنگوں میں شامل ہوں، بیت النصر کے کام کی تعریف کریں اور انہیں ممبر شپ بڑھانے کو کہیں۔

اب بھی مہاجنوں کے بھروسے

بیت النصر سے قرض لینے کے باوجود سکھ یو کو مہاجنوں سے قرض لینا پڑتا ہے۔ بیت النصر سے مزید قرض لینے کے لیے ان کے پاس ضروری سونا نہیں ہے۔ اس لیے پیسوں کی سخت ضرورت ہونے پر انہیں مہاجنوں سے اوپنی شرح سود پر قرض لینا پڑتا ہے۔ یہ شرح کبھی کبھی پانچ سے دس فیصد تک پہنچ جاتی ہے۔

بیتے سال گاؤں میں گھر بنانے کے لیے سکھ یو کو آٹھ لاکھ فی سیکڑہ کی ماہانہ در پر پچاس ہزار کا قرض لینا پڑا تھا۔ اس طرح انہیں پچاس ہزار کے قرض پر تیس ہزار روپے کا سود محض آٹھ مہینے میں دینا پڑا تھا۔ وہ کہتے ہیں کہ اگر یہ قرض بیت النصر سے لیا ہوتا تو صرف چھ ہزار روپے دینے پڑتے۔

سکھ یو نے پچھلے سال جس مہاجن سے قرض لیا تھا اس سے وہ پندرہ سالوں سے قرض لیتے آرہے ہیں۔ شروع شروع میں یہ مہاجن دس فیصد ماہانہ کی شرح پر قرض دیتا تھا، اب چونکہ یہ پرانے گا ہک ہو گئے ہیں، اس لیے آٹھ فیصد پر ہی قرض دے دیتا ہے۔ سب سے بڑی بات یہ ہے کہ ایک فونان کرنے پر ہی قرض مل جاتا ہے۔

مہاجن سے آزادی حاصل کرنے کے لیے سکھ یو چاہتے ہیں کہ بیت النصر انہیں بنا سونا گروڈی رکھے قرض دے دے۔ وہ کہتے ہیں، "اگر بیت النصر ایسا کرتا ہے تو مجھے مہاجن کے پاس نہیں جانا پڑے گا اور نہ ہی اتنا سود بھرنا پڑے گا۔ مجھے تو دو پیسے بچیں گے ہی، بیت النصر کی کمائی کبھی تھوڑی بڑھ جائے گی۔ ایسا قرض لے کر ہم بھاگ جائیں گے اس کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا ہے۔"



نہیں۔ ضمانت دار کے طور پر سرکاری نوکری کرنے والوں کی مانگ کرتے ہیں۔ بھلا میں ایسے لوگوں کو کہاں سے لاتا۔ اس لیے میں نے کبھی بینک سے قرض لینے کی کوشش ہی نہیں کی۔"

دلچسپ بات یہ ہے کہ ان دو میں سے ایک بینک کا ذیلی کلکٹر روزانہ سکھ یو کے پاس پیسے لینے آتا ہے۔ سکھ یو اس میں پانچ سو روپے روزانہ جمع کرتے ہیں۔ لیکن نہ کبھی سکھ یو نے اس سے لون آپشنز کے متعلق کچھ پوچھا اور نہ کبھی اس ذیلی کلکٹر نے بتایا۔ بات حیت کے دوران سکھ یو نے کہا کہ اگلی بار بینک کے ذیلی کلکٹر کے آنے پر وہ اس سے لون آپشنز کے بارے میں پوچھیں گے۔

آسانی سے ملتا ہے قرض

سکھ یو کے ہونٹل پر روزانہ اوسطاً آٹھ ہزار روپے کا کاروبار ہوتا ہے۔ اس کا بڑا حصہ وہ روز بیت النصر کے بچت کھاتے میں جمع کر دیتے ہیں۔ ساتھ ہی اپنے قرض والے کھاتے میں ہر ماہ تیس سو روپے ادا کرتے ہیں۔ بچت کھاتے سے لین دین کا ان کا تجربہ اطمینان بخش ہے۔ جب بھی پیسے نکالنے جاتے ہیں آسانی سے مل جاتے ہیں۔

سکھ یو کا قرض کی درخواست دینے سے لے کر قرض ملنے تک کا تجربہ بہت شاندار رہا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "قرض آسانی سے مل جاتا ہے۔ دیر نہیں لگتی ہے۔ بیت النصر بغیر کسی وجہ کے دیر نہیں کرتا ہے۔ پہلا قرض صرف تین دن میں مل گیا تھا۔ پہلے دن ساری جانکاری جمع کی۔ دوسرے دن کاغذات لے کر گیا اور درخواست جمع کی اور تیسرے دن قرض مل گیا۔ اب تو ایک دن میں ہی قرض مل جاتا ہے۔ یہاں سو نہیں لیا جاتا، صرف معمولی سروں چارج لیا جاتا ہے۔ اگر کبھی قرض باہر سے لینا ہو تو بہت زیادہ سود دینا پڑ جاتا ہے۔"

سکھ یو اب تک قریب دس لوگوں کو بیت النصر سے جوڑ چکے ہیں۔ سکھ یو کہتے ہیں، "میرے کچھ کسٹمر بچت سے جزی پریشانی بتاتے تھے تو میں نے ان سے بیت النصر کا تذکرہ کیا کہ بیت النصر والے روز پیسے لینے آتے ہیں، آپ لوگ بھی اس میں روزانہ تھوڑے تھوڑے پیسے جمع کر سکتے ہیں۔ میرے ہونٹل کے کاروبار اور میرے تجربے سے متاثر ہو کر وہ لوگ اس سے جڑ گئے۔ یہ سبھی لوگ ابھی بچت کر رہے ہیں۔ انہوں نے قرض نہیں لیا ہے۔"

سکھ یو کو بیت النصر کی میٹنگ کی اطلاع اور دعوت نامہ ملتا رہتا ہے لیکن وہ ابھی تک شامل نہیں ہو پائے۔ وہ کہتے ہیں کہ صرف دعوت نامہ ہی ملتا ہے، کبھی

عطر کے کاروبار سے مہکتی زندگی

سے میرے پاس سرمایہ جمع ہونے لگا۔ اب میرے پاس عطر اور اگر بتی کے کاروبار یوں کودینے کے لیے پیسے بچنے لگے ہیں۔"

اختر کو بیت النصر کاروانہ کلکشن کا طریقہ بہت اچھا لگتا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ ڈیلی کھنڈا کر پیسے لے جاتا ہے۔ نجی بچت ممکن ہو پاتی ہے اور پیسے جمع ہو جاتے ہیں۔ اور اسی طریقے سے قرض کے پیسے بھی ادا ہو جاتے ہیں۔ ہمیں آسانی ہوتی ہے۔ اگر ایسا نہ ہو تو ہماری روز کی کمائی کھانے پینے میں ہی خرچ ہو جاتے اور ہمیں پتہ بھی نہ چلے۔"

کاروبار کا دائرہ بڑھا

جب اختر کے بچت کھاتے میں پیسے جمع ہونے لگے تو بیت النصر نے خود انہیں قرض کی پیشکش کی۔ اختر یاد کر کے کہتے ہیں کہ جب قرض کی ضرورت پڑی تو ایک دن میں ہی گولڈ لون مل گیا۔ وہ کہتے ہیں، "سرکاری بینک سے ایسا قرض لینے پر تو دھندے سے آٹھ دس دن کی فرصت ہو جاتی ہے اور مغز ماری جو ہوتی ہے سوا لگ۔"

اختر کو پہلا قرض فروری 2015 میں پندرہ ہزار روپے کا ملا تھا۔ وہ یاد کرتے ہیں، "پہلا قرض لے کر میں ممبئی کے محمد علی روڈ گیا۔ دکان کے لیے ضروری مال خریدا۔ اسی طرح دوسرے اور تیسرے قرض کی رقم کو بھی میں نے دکان میں ہی انویسٹ کیا۔ دھیرے دھیرے میری دکان بڑی ہوتی چلی گئی۔ دو سال پہلے میں نے اپنی دکان پر ایک اسٹاف بھی رکھ لیا ہے۔"

اسٹاف رکھنے سے اختر کا کام اور بڑھ گیا۔ وہ بتاتے ہیں، "اسٹاف رہنے سے کاروبار بڑھتا ہے۔ کہیں جانا ہو تو دکان نہیں بند کرنی پڑتی۔ اگر میں دکان پر نہیں ہوں تو میرا اسٹاف دکان سنبھال لیتا ہے۔ دکان کے لیے سامان خریدنے جانا ہو تو ایک آدمی ضروری ہے۔ آدمی نہ ہو تو کام مشکل ہو جاتا ہے۔ دکان بند رہنے سے کسٹمر اوہرا دھر چلے جاتے ہیں۔"

بچت ہوئی دوگنی

آسان اور بلا سودی قرض کے دوسرے فائدے بتاتے ہوئے اختر کہتے



اختر حسین شیخ

بیت النصر این کوآپریٹو کریڈٹ سوسائٹی لمیٹڈ
ممبئی (مہاراشٹر)

اختر ممبئی کے رہنے والے ہیں۔ ان کے آباؤ اجداد بھی ممبئی شہر میں ہی رہتے تھے۔ ابھی ممبئی کے ماہم علاقے میں ان کی عطر کی دکان ہے۔ اختر کا یہ نیا پیشہ ہے جو انہوں نے قریب آٹھ سال پہلے شروع کیا تھا۔ اس سے پہلے اختر پرائیویٹ ڈرائیور کے طور پر کام کرتے تھے۔

بیوی اور دو بچوں پر مشتمل ان کی چھوٹی سی فیملی ہے۔ ان کے بیٹے کی عمر دس سال اور بیٹی کی عمر چھ سال ہے۔ ماہم میں ہی ان کا گھر بھی ہے۔

ماہم میں بیت النصر کے ہیڈ آفس کے پاس ہی اختر کی دکان ہے۔ بیت النصر کے ذمہ دار ان سے جب تقریباً پانچ سال پہلے ملے تو اختر فوراً ہی ممبر بن گئے۔ اپنا کھاتہ کھلوا یا اور بچت شروع کر دی۔ اختر روزانہ پچاس سے سو روپے تک جمع کر لیتے ہیں۔

اختر نے بیت النصر میں کھاتہ کھولنے کے قریب ایک سال کے بعد اپنا پہلا قرض لیا۔ حالانکہ اپنے بچت کھاتے سے ہی انہوں نے اپنی کاروباری ضرورتوں کو پورا کرنا شروع کر دیا تھا۔ اختر بتاتے ہیں، "میری بچت شروع ہو گئی تھی۔ پہلے میں بس کما کھا رہا تھا۔ کچھ بھی بچا نہیں پارہا تھا۔ کھاتہ کھلنے

جس سے میں نے گھر کے لیے نیا ایل سی ڈی ٹی وی خریدا ہے۔ پرانا فریج خراب ہوا تو بدل کر نیا لے لیا۔ پرانا فون بیگ کرتا تھا تو اسے بدل کر کچھ دنوں پہلے دس ہزار کا نیا سمارٹ فون خریدا ہے۔"

اختر کہتے ہیں، "اب زندگی بہتر طریقے سے چلنے کے لیے کوئی سامان خریدنے میں جھجک نہیں ہوتی ہے۔ میرے پاس اب اتنے پیسے رہتے ہیں۔ میرا حوصلہ بڑھ گیا ہے۔"

اختر کی زندگی میں ہونے والی ترقی یہیں تک محدود نہیں ہے۔ یہ ان کے بچوں کی پرورش و پرداخت میں بھی دکھائی دے رہی ہے۔ اب ان کے بچوں کو گھر پر ٹیوشن مل رہا ہے۔ اختر نے بتایا "پچھلے ایک سال سے بچوں کے اسکول کی ہی ایک ٹیچر میرے بچوں کو ٹیوشن پڑھانے آتی ہیں۔ اس کام کے لیے انہیں ہر ماہ چھ ہزار روپے دیتا ہوں۔ اگر مجھے قرض نہیں ملتا اور میرے کاروبار میں ترقی نہ ہوتی تو میں شاید ہی بچوں کو ایسی تعلیم دلا پاتا۔"

بیت النصر میں کھانا کھولنے سے پہلے اختر اور ان کی بیوی کا بینک میں بھی تقریباً دس سال پرانا کھانا تھا۔ مگر اس بینک میں وہ کوئی رقم جمع نہیں کر پائے تھے۔ بچت نہ کر پانے کی وجہ اختر اس طرح بتاتے ہیں، "روز روز بینک جا کر پیسے جمع کرنا میرے لیے ممکن نہیں تھا۔ بیت النصر والے خود پیسے لینے آتے ہیں، اس طرح ہم پیسے بچا لیتے ہیں۔ یہ لوگ سامنے آتے ہیں تو ہم پیسے کاٹ کر بھی بچت کر لیتے ہیں۔"

کیا انہوں نے کبھی کسی بینک سے قرض لینے کی کوشش کی ہے؟ اس سوال کے جواب میں اختر کہتے ہیں، "آپ کو تو پتہ ہی ہے کہ کتنا انجیل گھسنا پڑتا ہے۔ آئی

بیت النصر سے قرض لے کر بزنس کرنے سے اب میرے پاس کچھ نقد سرمایہ رہتا ہے۔ اب میں نقد سامان خریدتا ہوں تو مجھے دس سے بیس فیصد سستا مال مل جاتا ہے۔ ادھار سامان خریدنے پر یہ ممکن نہیں تھا۔ میری تھوڑی کمائی تو اسی وجہ سے بڑھ گئی ہے۔"

اختر بیت النصر سے مزید قرض لینا چاہتے ہیں تاکہ وہ اپنی دکان پر اور بہتر قسم کی اگر ترقی، عطر اور لوازمات وغیرہ رکھ سکیں اور اچھی کوالٹی کا سامان مانگنے والے کسٹمر خالی ہاتھ نہ لوٹیں۔

اختر کے کاروبار میں ترقی کی وجہ ان کی روزانہ کی بچت میں ہونے والا اضافہ ہے۔ پہلے وہ صرف پچاس یا سو روپے جمع کر پاتے تھے۔ اب دو سو سے چار سو روپے جمع کر لیتے ہیں۔ اس بچت کا استعمال وہ اپنی دکان کے لیے ہفتہ واری خرید میں کرتے ہیں۔ اختر بتاتے ہیں، "کچھ سامان لانا ہوتا ہے تو میں پیسے نکال لیتا ہوں۔ بیت النصر سے پیسے نکالنے جاتا ہوں تو فوراً پیسے مل جاتے ہیں۔ ذرا بھی دشواری نہیں ہوتی ہے۔ عزت بھی ملتی ہے۔ یہ ہمارے گھر جیسا ادارہ ہے۔"

گھر آئی خوشحالی

اختر کے کاروبار میں ہونے والی ترقی کا فائدہ ان کے گھر پر بھی دکھنے لگا ہے۔ گھر پر آسانیاں فراہم ہوئی ہیں۔ وہ کہتے ہیں، "اب راشن خریدنے میں پریشانی نہیں ہوتی ہے۔ بچت کھاتے میں پیسے ہمیشہ جمع رہتے ہیں۔ ضرورت پڑنے پر میں فوراً پیسے نکال لیتا ہوں۔ سامان بھی اب آسانی سے خرید لیتا ہوں۔ بیت النصر کے قرض سے ڈیلی آمدنی میں اضافہ ہوا ہے۔"





اس طرح کے قرض کی ایک اسکیم شروع کرنے والے ہیں۔ جیسے ہی یہ اسکیم شروع ہو جاتی ہے، ہم آپ کو بلائیں گے۔ پھر انہوں نے مجھے ایک نئی لون اسکیم "گروپ ڈپازٹ لون" کے لیے بلایا۔ اس اسکیم میں سوٹا گروپی رکھے بغیر مجھ سمیت تین لوگوں کے گروپ میں سے ہر ایک ممبر کو بیس بیس ہزار روپے کا قرض دیا گیا ہے۔"

اختر مانتے ہیں کہ بیت النصر کے قرض کا سروس چارج مناسب ہے۔ ان کے مطابق کوآپریٹو کے کام کاج کے لیے سروس چارج ضروری ہے۔ پھر بھی وہ سروس چارج میں تھوڑی بہت تبدیلی چاہتے ہیں۔ اختر کہتے ہیں، "میں کبھی بیت النصر کی میٹنگ میں گیا تو سروس چارج کی بات رکھوں گا۔ بے شک سروس چارج کم ہے مگر اس کو تھوڑا اور کم کرنا چاہیے۔ سروس چارج کم ہونے سے میں مزید قرض لے سکتا ہوں۔"

ٹی ریٹرن لاؤ۔ یہ کاغذ لاؤ۔ وہ کاغذ لاؤ۔ اب آپ ہی بتائیے کہ ہمارے جیسا چھوٹے موٹے کاروبار والا آدمی آئی ٹی ریٹرن کیسے بھرے گا۔"

حالانہ اختر نے حال میں ہی سرکاری بینک سے مدرا لون اسکیم کے تحت ایک لاکھ روپے کا قرض لینے کی کوشش کی مگر کامیاب نہیں ہو سکے۔ اس عمل میں جو تجربہ ہوا وہ کافی دل شکن تھا۔ وہ کہتے ہیں، "میں نے آٹھ دنوں تک دوڑ لگائی اور پھر تھک ہار کر ہاتھ کھڑے کر دیے۔ بینک والوں کو دکان کا لائسنس اور آئی ٹی ریٹرن کے کاغذات چاہیے تھے جو میرے پاس نہیں تھے۔" اختر نے مدرا لون لینے کی کوشش کی مگر انہوں نے مہاجنوں کے سامنے کبھی ہاتھ نہیں پھیلا یا۔ وہ کہتے ہیں، "جتنی بڑی چادر ہے اتنا ہی پاؤں پھیلا نا چاہیے۔"

آسان ہوتی قرض کی شرطیں

بیت النصر کی مختلف میٹنگوں میں شامل ہونے کا دعوت نامہ ملتا رہتا ہے مگر وہ کبھی شریک نہیں ہو پائے۔ اختر کا کہنا ہے کہ اگر مستقبل میں انہیں موقع ملتا تو اپنے جیسے کاروباریوں کو اور بڑا قرض دینے کی مانگ اٹھائیں گے۔

حالانکہ اختر ابھی تک بیت النصر کی میٹنگ میں جا نہیں سکے ہیں۔ مگر وہ اکثر بیت النصر کی آفس جاتے رہتے ہیں اور اپنے خیالات سے ان کو واقف کراتے رہتے ہیں۔ اختر کہتے ہیں، "میں نے بیت النصر کو کہا کہ آپ بطور ضمانت سو ہار کھے بغیر قرض دیجیے۔ اس پر بیت النصر کے لوگوں نے کہا کہ ہم

الخیر نے بڑھایا ہاتھ، شاہد کی بڑھی رفتار

ہی میرا کاروبار سیٹ ہو سکا۔ سب سے پہلے میں نے ضروری مشینیں خریدیں۔ پھر کپڑوں کی سلائی سے متعلق دوسرے سامان خریدے۔ ہاتھ میں پیسے ہونے کی وجہ سے ممبئی جا کر قھوک میں سامان خریدا۔ اس میں بھی اچھی خاصی بچت ہوئی۔"

دکان شروع کرنے میں مشین، فرنیچر، اور ٹیلرنگ کے دیگر سامان پر ڈیڑھ لاکھ روپے کا خرچ آیا تھا۔ اس خریداری میں الخیر سے ملے قرض سے بڑی آسانی ہوئی۔ ان کا کہنا ہے کہ الخیر سے قرض نہیں ملتا تو یہ سب خریدنا مشکل ہو جاتا۔

دکان کی توسیع

الخیر کی مدد سے شاہد کی دکان نہ صرف شروع ہوئی بلکہ اس کی توسیع میں بھی الخیر سے مدد ملی۔ وہ بتاتے ہیں، "میرا کام چل نکلا تو میں نے دکان کو بڑا کرنے کا سوچا۔ میں اپنی دکان میں ہی ٹیلرنگ کے سامان کا بھی کاروبار کرنے لگا۔" مستقبل میں شاہد کا پلان ہے کہ کالج مین والی مشین بھی خریدیں۔ اس مشین کی قیمت تقریباً ڈھائی لاکھ روپے ہوتی ہے۔

شاہد کمپیوٹر سے جڑا کام بھی جانتے ہیں۔ ان کی دکان سرکاری پورٹل پر کاسن سروس سینٹر کی شکل میں رجسٹرڈ ہے۔ الخیر کی ہی مدد سے انہوں نے اپنی دکان میں ایک کمپیوٹر بھی لگایا ہے۔ جس کے ذریعہ وہ بین کارڈ اور آدھار کارڈ بنانے، پیسے ٹرانسفر کرنے، بجلی کا بل جمع کرنے، موبائل ڈیش ریچارج، ٹکٹ بکنگ جیسی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ اس کے ذریعہ بھی شاہد کی آمدنی ہوتی ہے۔

ایک بہترین سسٹم

شاہد الخیر کے بلاسودی قرض کو ایک بہترین سسٹم مانتے ہیں۔ ان کے مطابق الخیر سے ملنے والے قرض کا صرف یہ فائدہ نہیں ہے کہ اس پر سود نہیں لگتا بلکہ کئی دوسرے فائدے بھی ہیں۔ انہوں نے بتایا "مان لیجیے کہ ساٹھ ہزار روپے کا قرض ملنے کے وقت یہ ملے ہو گیا کہ اس قرض کی ادائیگی چوبیس ماہ میں آٹھ ہزار کے سروس چارج کے ساتھ ہوگی۔ یعنی مجھے کل اڑسٹھ ہزار روپے چکانے ہوں گے۔ اب چونکہ مجھے یہ پتہ ہے کہ ایک متعین رقم واپس



شیخ شاہد خورشید

الخیر ناگری سہکاری پینٹ سسٹم لمیٹڈ

امبا جوگنی (مہاراشٹر)

35 سال کے شاہد مہاراشٹر میں امبا جوگنی شہر کے رہنے والے ہیں۔ شہر کے گرووار پینٹ علاقہ میں مہاراشٹر ٹیلرس کے نام سے ان کی دکان ہے۔ پہلے شاہد کسی دوسرے کی دکان میں کام کرتے تھے۔

شاہد نے بی اے اور بی ایڈ کرنے کے بعد نوکری کے لیے کوشش کی۔ کچھ امتحانات میں کامیاب بھی ہوئے لیکن آخری رائونڈ میں سلیکشن نہیں ہو پایا۔ اس کے بعد انہوں نے ٹیلرنگ کا کام شروع کر دیا۔ شاہد کے ماموں ٹیلر ہیں، شاہد نے نويس کلاس تک پینچنے پینچنے ان سے یہ ہنر سیکھ لیا تھا۔

دوسرے کی دکان پر کام کرنے سے لے کر اپنی دکان شروع کرنے تک کے سفر کے بارے میں شاہد کہتے ہیں کہ اس میں الخیر کا بڑا اہم رول ہے۔ الخیر سے جرنے کے بارے میں وہ بتاتے ہیں کہ فاروق سر نے مجھے الخیر کا ممبر بنایا۔ مجھے فاروق سر سے مستقل سپورٹ ملتا رہتا ہے۔ ان کی مدد سے ہی مجھے نورانی مسجد کے پاس دکان ملی۔ اور چونکہ میں الخیر کا ممبر ہوں اس لیے مجھے پچاس ہزار کا قرض بھی ملا۔ مجھے اب بھی الخیر سے قرض مل رہا ہے۔" قرض سے ملے فائدوں کے بارے میں انہوں نے بتایا کہ "الخیر کی وجہ سے



کے ساتھ شاید کا تجربہ اچھا نہیں رہا ہے۔ شاید کا ایک سرکاری بینک میں کھاتہ ہے لیکن بینک سے قرض لینے کی ان کی کوشش کامیاب نہیں ہوئی۔ چھوٹے کاروباریوں کے لیے سرکار نے مدد والوں اسکیم شروع کی ہے۔ اس اسکیم کے تحت سال 2018 میں شاید نے قرض کے لیے درخواست دی تھی۔ انہوں نے بتایا کہ "بینک عام لوگوں کو قرض نہیں دیتے ہیں۔ وہاں عام لوگوں کی نہیں چلتی۔ بینک نے مجھ سے کہا کہ سرکاری نوکری کرنے والے کی ضمانت یا اگم ٹیکس ریٹرن قرض لینے کے لیے ضروری ہے۔ اس کے بغیر بینک قرض نہیں دیتا۔"

شہاد آگے کہتے ہیں، "میں اپنے پیروں پر کھڑا ہونے کے لیے قرض لینا چاہ رہا تھا۔ اور بینک مجھ سے میرا کاروبار شروع ہونے سے پہلے ہی اگم ٹیکس ریٹرن مانگ رہے تھے۔ جبکہ الخیر کی مدد سے میرا کاروبار شروع ہو پایا، اور پچھلے تین سالوں سے میں اگم ٹیکس ریٹرن فائل کر پار ہا ہوں۔"

شہاد کے مطابق الخیر نے ہاتھ بڑھایا، اس لیے انہیں کبھی مہاجنوں یا فائنانس کرنے والے دوسرے اداروں کی ضرورت نہیں پڑی۔ ان کا کہنا ہے کہ ایک بار ان کے چکر میں پڑ جائے تو انسان کبھی ان کے چنگل سے باہر نہیں نکل سکتا۔ لوگ سودا آ کر تے کرتے پریشان ہو جاتے ہیں۔

کرتی ہے تو اس سے ذہنی سکون رہتا ہے۔ ایسا قرض واپس کرنا آسان معلوم ہوتا ہے۔ باقی جگہوں کا قرض ایک تو بہت مہنگا ہوتا ہے، دوسری طرف اس کی ادائیگی میں دیر ہونے پر سود بڑھتا رہتا ہے۔"

شہاد کا یہ بھی کہنا ہے کہ الخیر کا سروں چارج بہت کم ہے۔ جس سے کہ عام لوگ قرض لینے کی ہمت کر پاتے ہیں۔ ساتھ ہی ایک سہولت یہ بھی ہے کہ اگر ادائیگی میں دیر ہو جائے تو سروں چارج بڑھتا نہیں ہے۔

وہیں الخیر کے چکی اکاؤنٹ (Pygmy Account) کے فائدوں کے بارے میں شہاد نے بتایا، "عام انسان اس اکاؤنٹ میں روزانہ پیسے جمع کر سکتا ہے، کیونکہ الخیر کا نمائندہ آکر بچت کھاتے کے لیے پیسے لے جاتا ہے۔ جو ممبر اس اکاؤنٹ کو صحیح طریقے سے چلا لیتے ہیں انہیں لین دین کی بنیاد پر الخیر سے بیس ہزار تک کا قرض مل جاتا ہے۔"

شہاد آگے کہتے ہیں، "الخیر کا رو باری قرض کے علاوہ اپنے ممبران کو دو پہیا گاڑی، اور دیگر ضرورتوں کے لیے بھی قرض دیتا ہے۔ اس سے زندگی بہتر ڈھنگ سے جینے میں بہت مدد ملتی ہے۔"

بینکوں کی بے رخی

شہاد سود پر قرض دینے والے بینک یا دوسرے اداروں کو پسند نہیں کرتا۔ ان



ہوں۔ الخیر ہم جیسوں کی باتوں پر دھیان دے کر ممبران کو دی جانے والی خدمات میں اور اضافہ کر رہی ہے۔"



ترقی کے لیے الخیر ضروری

شاید بتاتے ہیں کہ الخیر جیسے اداروں سے عام آدمی اور سماج کا بہت فائدہ ہوتا ہے۔ "الخیر اگر کوئی کوئی تک پہنچ جائے تو لوگوں کو کاروبار کرنے میں آسانی ہوگی۔ آج نوکری کے لیے ہر انسان پریشان ہے۔ حالانکہ نوکری بہت کم تعداد میں میسر ہے۔ بے روزگاری ایک بہت بڑا مسئلہ ہے۔ الخیر جیسے ادارے کے ذریعہ عام لوگوں کو کاروبار کے لیے سرمایہ مل سکتا ہے اور اس سے بے روزگاری دور کرنے میں مدد ملے گی۔"

وہ آگے کہتے ہیں، "کاروبار کے ذریعے لوگ آگے بڑھیں گے تو ان کی تعلیم اور زندگی دونوں بہتر ہوگی۔ لوگ زندگی میں آگے بڑھ سکتے ہیں۔"

الخیر کے لیے شاہد کی ایک صلاح ہے، "الخیر کو وقت کے ساتھ نہ صرف بینکوں کی طرح پیمنٹ سسٹم سے جڑی خدمات دینی چاہئیں، مثلاً موبائیل بینکنگ، بلکہ دھیرے دھیرے الخیر کو بینک کی شکل دے دینی چاہیے۔ اس سے عام لوگوں کا بہت فائدہ ہوگا۔"

شاہد کے مطابق ان کے ذریعہ کم از کم دس لوگ الخیر کے ممبر بنے ہیں۔ لوگ الخیر کا ممبر بن کر اپنی زندگی بہتر بنا رہے ہیں۔ شاہد کہتے ہیں، "میں امبا جوگنی کا ہی رہنے والا ہوں۔ یہاں کے تقریباً آدھے لوگ مجھے جانتے ہیں۔ ان سے جب میں الخیر کے بارے میں بات کرتا ہوں تو وہ لوگ بہت متاثر ہوتے ہیں۔"

شاہد الخیر کی سالانہ میٹنگ میں اکثر شرکت کرتے ہیں۔ انہوں نے بتایا "میں ہر سال الخیر کے پروگرام میں جاتا ہوں اور اپنی بات رکھتا ہوں۔ میرے پاس جو بھی وزٹرز آتے ہیں ان کے سامنے اپنی رائے رکھتا

مزدور سے مالک بنے حسام الدین

الخیر شادی بیاہ کے مصارف اور گھریلو ضروریات پوری کرنے کے لیے قرض دیتا ہے۔ چنانچہ جب سال 2009 میں انہیں اپنی ذاتی دکان کھولنے کے لیے پیسوں کی ضرورت پڑی تو وہ خود الخیر پینے اور اس کے ممبر بن گئے۔

ممبر بننے کے کچھ دنوں بعد انہوں نے پہلا قرض دس ہزار روپے کا لیا۔ حسام الدین یاد کرتے ہیں، "دس ہزار روپے میں میرا کام ہو گیا۔ اس وقت یہ میرے لیے بہت بڑی رقم تھی۔ مجھے اتنی معمولی رقم بھی نہیں مل رہی تھی۔ کوئی دینے کو تیار بھی ہوتا تو ماہانہ سود مانگتا تھا، ایسے حالات میں الخیر کے فاروق سر اور مہینہ رجبی سے بات کی تو مجھے بلا سودی قرض مل گیا۔ اسی پیسے کے سہارے میں آج یہاں تک آیا ہوں۔"

دس ہزار کے ایک چھوٹے سے قرض، جو کہ بہت اہم مالی مدد کی شکل میں آیا، اس سے حسام الدین نے ہوا بھرنے والی مشین خرید کر سائیکل اور موٹر سائیکل کے تازے میں ہوا بھرنے اور پمپنگ بنانے کی اپنی دکان شروع کی۔ امبا جوگی کے منڈی بازار علاقہ میں ابھی جوان کی دکان ہے وہ سات سال پرانی ہے۔ اس سے پہلے شہر کے دو الگ الگ علاقوں میں وہ ایسی ہی دکان چلا چکے ہیں۔ حسام الدین کی ایک چھوٹی فیملی ہے جس میں ان کی بیوی اور ایک بیٹی ہے۔ بیٹی نے بارہویں تک کی پڑھائی مکمل کر لی ہے۔ حسام الدین بتاتے ہیں، "قرض سے میری زندگی اتنی بہتر ہوئی ہے کہ اسے بتانے کے لیے میرے پاس الفاظ نہیں ہیں، میں مزدور سے مالک بن گیا،



شیخ حسام الدین

الخیر ناگری سہکاری پینٹ سٹیشن
امبا جوگی (مہاراشٹر)

"میرے پاس پلاننگ، ہنر سب تھا مگر پیسہ نہیں تھا۔ مجھے صبح وقت پر پیسہ ملا تو میرا ہنر اور میری پلاننگ سب کام آگئی۔ الخیر سے قرض نہیں ملتا تو میں آج اس مقام پر نہیں ہوتا، اپنا کاروبار نہیں کر پاتا، کسی کے یہاں مزدوری کرنا ہوتا۔" امبا جوگی کے حسام الدین کا یہ بیان اس بات کی مثال پیش کرتا ہے کہ چھوٹے چھوٹے بلا سودی قرضے عام لوگوں کی زندگیوں میں بڑے مثبت بدلاؤ لارہے ہیں۔

43 سال کے حسام الدین نے آٹھویں تک پڑھائی کی ہے۔ قریب بیس سال پہلے انہوں نے تازہ پمپنگ بنانے کا کام سیکھا اور اسی کے ذریعہ اپنی روزی کمانے لگے۔ پہلے وہ کسی اور کی دکان پر کام کرتے تھے اور شادی کے بعد قریب بارہ سال پہلے انہوں نے اپنی دکان شروع کرنے کی سوچی۔

محض دس ہزار نے بدل دی زندگی

جب حسام الدین نے اپنا ذاتی کاروبار کرنے کا منصوبہ بنانا شروع کیا، اس وقت وہ الخیر کے پرانے دفتر کے پاس ایک دکان میں کام کرتے تھے، انہوں نے الخیر کے بارے میں سن رکھا تھا۔ انہیں موٹا موٹی اتنا معلوم تھا کہ



لگتا ہے وہ صحیح ہے۔ یہ بہت معمولی رقم ہے۔ آخر الخیر میں جو لوگ کام کر رہے ہیں ان کا بھی تو خرچ نکلنا چاہیے۔

حسام الدین نے کبھی مدرا لون لینے کی کوشش نہیں کی۔ ایک سرکاری بینک میں ان کا ایک کھاتا ہے جس کا استعمال محض گیس سبسڈی لینے کے لیے کرتے ہیں اور حسام الدین یہ شکایت کرتے ہیں کہ گیس سبسڈی بھی پابندی سے نہیں ملتی ہے۔

اب تک جمیل رہے ہیں نوٹ بندی کی مار

تین سال پہلے انہوں نے گاڑی کی دھلائی والی مشین خریدنے کے لیے اسی ہزار روپے کا قرض لیا تھا۔ قرض واپس کرنے میں انہیں پریشانیوں کا سامنا کرنا پڑ رہا ہے۔ وہ اب تک ایک تہائی رقم ہی واپس کر پائے ہیں، انہوں نے بتایا "میرے حالات ایسے نہیں تھے کہ قرض لے کر اتنی مہنگی مشین خریدوں۔ میں قرض واپس نہیں کر پا رہا ہوں حالانکہ الخیر کے لوگ مجھے پریشان نہیں کر رہے ہیں۔ کچھ سالوں سے لگا تار مندی ہے۔ اس وجہ سے پریشانی آرہی ہے۔ پہلے نوٹ بندی ہوئی، پھر بارش نہ ہونے کے سبب یہ مندی ختم نہیں ہو رہی ہے۔ میرے بہت سارے کسٹمر آس پاس کے گاؤں کے رہنے والے ہیں، بارش نہیں ہونے سے گاؤں کے لوگ کاروبار کے لیے شہر نہیں آ رہے ہیں۔ اور اب سڑک کا کام شروع ہونے کی وجہ سے گاؤں والوں کا آنا جانا اور کم ہو گیا ہے۔"

کام کم ہونے سے ان کی ترقی کی رفتار بھی کم ہو گئی ہے۔ حسام الدین کی اب خواہش ہے کہ وہ اپنے گھر کے پاس نئی دکان شروع کریں۔ انہوں نے بتایا کہ مارچ مہینے سے ان کے کاروبار نے رفتار کچھنی شروع کر دی ہے۔

مندگی کی وجہ سے حسام الدین اپنے کاروبار کو بڑھانے میں پارہے ہیں، انہوں نے کہا "ابھی پانچ کچھ بھی نہیں ہے۔ پہلے الخیر کا قرض چکانا ہے، یہ بڑی راحت کی بات ہے کہ قرض کی ادائیگی نہ کر پانے پر بھی الخیر نے کوئی تکلیف نہیں دی ہے۔ میں جلد ہی یہ قرض ادا کروں گا۔"

وہ آگے کہتے ہیں، "اتنا بڑا قرض اگر میں نے دوسری جگہ سے لیا ہوتا تو کبھی ادا نہیں کر پاتا۔ ان کا سود لگا تار بڑھتا رہتا، آپ حساب لگا سکتے ہیں کہ تین سالوں میں بڑھ کر کتنا ہو جاتا، اس کے علاوہ نوٹس آتا، یا تو میں جیل میں ہو تا یا کورٹ پکجری کے چکر کاٹ رہا ہوتا۔"

کیا پرانا قرض چکانے کے لیے نئے قرض کی ضرورت ہے جس سے وہ



میں نے جو دکان شروع کی تھی وہ آج اتنی بڑی ہو گئی ہے کہ میں نے اس میں واشنگ سینٹر بھی شروع کر دیا ہے۔

دھیرے دھیرے دکان بڑی ہونے سے حسام الدین کی زندگی میں بھی بہتری آئی۔ انہوں نے بتایا "پہلے میں ایک جھونپڑی میں رہتا تھا، اب اپنا پکا مکان ہے۔ اب میرے پاس گاڑی ہے اور گھر میں سلائی مشین اور فریج ہے، یہ سب کچھ میں نے دکان کی کمائی سے خریدا ہے۔ میں بیٹی کو اچھی تعلیم دلا رہا ہوں۔ اگر مجھے الخیر سے وہ دس ہزار روپے نہیں ملتے تو میرا کام ہی شروع نہیں ہوتا اور میں یہاں تک نہ آ پاتا۔"

وقت کے ساتھ حسام الدین کی دکان اتنی بڑی ہو گئی ہے کہ اب ان کے یہاں پانچ لڑکے کام کرتے ہیں۔ اس طرح سے حسام الدین نے نہ صرف اپنا کاروبار کھڑا کیا بلکہ وہ اوروں کو بھی روزگار دینے والے بن گئے۔

مہنگے قرض کے بجائے سستا قرض

حسام الدین نے اب تک قرض لینے کے لیے کسی بینک کا چکر نہیں لگایا ہے۔ وہ کہتے ہیں، "میں نہ بینک گیا ہوں اور نہ جاؤں گا۔ جب بھی ضرورت ہوگی الخیر کے پاس جاؤں گا، بینک والے قرض دینے کے لیے گاڑنی وغیرہ مانگتے ہیں، یہ سب دینا ہم لوگوں کے لیے ممکن نہیں ہے۔"

الخیر سے پہلے نہ تو ان کا کسی بینک میں کھاتا تھا اور نہ ہی انہوں نے کبھی مہاجن سے قرض لیا تھا۔ حسام الدین یاد کرتے ہیں، "مہاجنوں کا قرض اتنا مہنگا ملتا تھا کہ ان کے پاس جانے کی ہمت نہیں ہوتی۔ میں ان سے قرض لیتا تو شائد کبھی واپس نہ کر پاتا۔ میں نے الخیر سے قرض لیا تو مجھے دس ہزار کے بدلے دس ہزار ہی واپس کرنے پڑے۔ سروس چارج کی شکل میں دو تین سو روپے مزید خرچ ہوئے جو بہت معمولی رقم ہے۔"

حسام الدین کا یہ بھی کہنا ہے کہ الخیر سے ملنے والے قرض پر جو سروس چارج

حسام الدین الخیر کے پرانے ممبر ہونے کے ناطے اس کی سالانہ میٹنگ میں جاتے رہتے ہیں۔ انہوں نے بتایا "میں وہاں اپنی باتیں رکھتا ہوں اور ان کی باتیں سنتا بھی ہوں۔ آپ کو اب تک جو بھی باتیں بتائی ہیں وہ سالانہ میٹنگ میں رکھتا ہوں۔"

حسام الدین چاہتے ہیں کہ لوگ اپنی آمدنی اور بچت کے پیسے دوسری جگہ رکھنے کے بجائے الخیر میں جمع کریں۔ وہ کہتے ہیں "اکثر لوگ بینکوں میں پیسے رکھتے ہیں۔ میں چاہتا ہوں کہ کاروباری لوگ اپنا پیسہ الخیر میں رکھیں تاکہ اس پیسے سے الخیر ہم جیسے لوگوں کی مدد کر سکے۔ تب ہمیں کہیں اور نہیں جانا پڑے گا۔"

آخر میں حسام الدین کہتے ہیں، "الخیر جیسے اداروں کو پورے ہندوستان میں پھیلانا چاہیے۔ اس سے بے پناہ ترقی ہو سکتی ہے۔ ابھی ہم اگر دس ہزار روپے کا قرض دوسری جگہ سے لیتے تو دس کی جگہ پندرہ ہزار چکانے پڑتے۔ حالانکہ الخیر کے بلا سودی قرض کی وجہ سے سود کی یہ ادائیگی رقم بچ جاتی ہے۔ جو کچھ حاصل ہوتا ہے وہ آمدنی ہے جسے ہم کاروبار میں لگا لیتے ہیں تو ہمارا کاروبار بڑھتا چلا جاتا ہے۔"

کاروبار بڑھا کر اس کی آمدنی سے قرض ادا کر سکیں؟ اس سوال کے جواب میں حسام الدین کہتے ہیں، "ایسا خیال آتا تو ہے مگر ایسا کرنا نہیں ہے۔ پہلا قرض ادا کرنا ہے پھر نئے کے بارے میں سوچنا ہے، دماغ میں بہت ساری باتیں چلتی رہتی ہیں مگر اس کا کوئی مطلب نہیں۔"

وہ آگے کہتے ہیں، "ایسا نہیں ہے کہ پرانا قرض چکائے بغیر نیا قرض مانگنے پر الخیر سے مجھے قرض نہیں ملے گا۔ لیکن پرانا قرض ادا کیے بغیر نیا قرض کیسے مانگیں۔"

حسام الدین فی الحال اپنے بچت کھاتے کی رقم کا استعمال کاروبار کے لیے کر رہے ہیں۔ انہوں نے بتایا کہ کچھ دنوں پہلے ہی لاٹو راجا کر دکان کے لیے کچھ اور سامان اور مشین خریدی ہے۔

الخیر جیسے اداروں سے ہی ہندوستان کی ترقی کو رفتار ملے گی حسام الدین نے جب الخیر کی آسان اسکیم کے بارے میں دوسرے لوگوں کو بتایا تو تین چار لوگ الخیر سے جڑ گئے۔ وہ بتاتے ہیں کہ یہ لوگ بھی الخیر کے قرض کے ذریعہ سے ترقی کر رہے ہیں۔



نسرین کا الخیر سے انوکھا رشتہ

میں سارے قرض الخیر سے لیتی ہوں۔ دوسری جگہوں سے قرض لینا بند کر دیا ہے۔ ایک اور بات ہے کہ پرانا قرض ادا کرنے کے سلسلے میں بھی الخیر کے قرض سے مجھے بڑی مدد ملی ہے۔"

نسرین کے گھر میں ان کے شوہر، تین بیٹیاں اور ایک بیٹا ہے۔ قریب چار سال پہلے پڑوس میں رہنے والی فرزانہ شیخ جنہیں نسرین اپنی بڑی بہن کی طرح مانتی ہیں، کے ذریعے الخیر سے جزیں۔ فرزانہ بتاتی ہیں، 'میں نے انہیں بتایا کہ بچت گھ (پرائیویٹ فنانسر) سے پیسے مت لینا۔ وہاں زیادہ پیسے دینے پڑتے ہیں جبکہ الخیر میں کافی سہولت ہے۔ اور پھر میں نے الخیر سے بات کر کے نسرین کو اس کا ممبر بنا دیا۔"

فرزانہ خود الخیر کے شرعیاتی ذلوں سے اس کی ممبر ہیں۔ وہ الخیر سے ملے قرض کے فائدوں کے بارے میں بتاتی ہیں، 'گھ سے پیسے اٹھاتے تھے تو ہر ماہ فی سیکڑہ دو مکہ سود دینا پڑتا تھا۔ مگر الخیر میں سروس چارج کے علاوہ کچھ نہیں دینا پڑتا۔" شرعیاتی تین مہینوں میں نسرین نے الخیر کے بچت کھاتے میں پیسے جمع کیے۔ تب انہوں نے ایک ماہ میں دس ہزار روپے ہی بچت کی تھی۔ بچت کھاتے کے فائدے گناتے ہوئے وہ کہتی ہیں، "پہلے گھر میں پیسے نہیں رہتے تھے۔ کھاتے کھلنے سے یہ فائدہ ہوا کہ اب پیسے جمع ہونے لگے ہیں۔ یہ پیسے کسی بھی طرح کی ضرورت پر کام آجاتے ہیں۔"

دکان کی رونق بڑھ گئی

نسرین نے پہلے قرض کے طور پر دس ہزار روپے لیے تھے۔ نسرین کہتی ہیں، "پہلے میں اپنی دکان کے لیے ادھار سامان لاتی تھی جو مجھے کافی مہنگا پڑتا تھا۔ لیکن الخیر سے قرض ملنے کے بعد میں تھوک میں سامان لانے لگی تو مجھے سستا سامان ملنے لگا اور اس طرح میری آمدنی میں اضافہ ہوا۔ پہلے روز ہزار پانچ سو کا سامان خریدتی تھی۔ اب کوئٹل کے حساب سے سامان لاتی ہوں۔ تیل کا پورا کنسٹر لاتی ہوں۔ لہذا ابھی کم ہو گئی ہے۔"

نسرین آگے کہتی ہیں، "اب دکان میں رونق آ گئی ہے۔ پہلے میری دکان



شیخ نسرین

الخیر ناگری سہکاری پت سسٹما لیبڈ
اسبا جوگنی (مہاراشٹر)

اسبا جوگنی کے لال نگر علاقے کی شیخ نسرین ایک کاروباری خاتون ہیں۔ وہ اپنے گھر پر ہی ایک کراندہ دکان چلاتی ہیں۔ پہلے انہیں اپنے کاروبار کے لیے ساہوکار اور پرائیویٹ فنانسر جیسے کئی ذرائع سے اونچی شرح سود پر قرض لینا پڑتا تھا۔ اس طرح کے قرض پر اونچی شرح سود کے علاوہ نسرین کو دوسری پریشانیوں کا بھی سامنا کرنا پڑتا تھا۔ ہر نئے قرض کی قسط واپس کرنی پڑتی تھی۔ اگر اس میں دو چار دن کی دیر ہو جائے تو سختی بھی چھیلتی پڑتی تھی۔ انہیں ہر حال میں متعین تاریخ پر قسط جمع کرنے کو کہا جاتا تھا۔ قسط وصولی کے لیے گھر آنے پر فنانسر بنا پیسے لیے لوٹتے نہیں تھے۔ اور اگر کسی وجہ سے نہ دے پائیں تو جبراً سود بڑھا دیتے تھے۔

الخیر سے جڑنے کے بعد نسرین کی یہ ساری پریشانیاں دور ہو گئیں۔ اب انہوں نے دوسری جگہوں سے قرض لینا بند کر دیا ہے۔ نسرین کہتی ہیں، "الخیر کے قرض میں مجھے فائدہ دکھا۔ باقی قرضوں میں سود لگتا تھا اور دوسرے نقصان بھی تھے۔ مگر اس قرض میں ایسا کچھ بھی نہیں ہے۔ نہ ہی سود دینا پڑتا ہے اور قسط جمع کرنے میں دیر ہو جائے تو سختی بھی نہیں کی جاتی ہے۔ اب



قرض لیا تھا۔ ان پیسوں سے سرین نے اپنے گھر کو پہلے سے زیادہ محفوظ ان معنوں میں کر لیا ہے کہ اب گھر میں باہر کا گندا پانی نہیں گھستا ہے۔ وہ اپنے بچوں کو بہتر تعلیم بھی دے پارہی ہیں۔ ان دنوں سرین اپنے بچت کھاتے میں روزانہ دو سو سے پانچ سو تک جمع کرتی ہیں۔ اس بچت سے انہیں نہ صرف قرض کی قسط جمع کرنے میں مدد ملتی ہے بلکہ ضرورت پڑنے پر ان کی دکان کے لیے سرمایے کے طور پر بھی یہ بچت کام آجاتی ہے، سرین کہتی ہیں، "ضرورت پڑنے پر بچت کھاتے سے پیسے نکال کر دکان کے لیے سامان لے آتے ہیں۔" اپنے موجودہ قرض کی ادائیگی کے لیے سرین کے پاس ابھی تقریباً نو ماہ وقت ہے۔ انہیں بھروسہ ہے کہ وہ اس قرض کو تین چار ماہ میں ہی ادا کر دیں گی۔ ساتھ ہی انہیں یہ بھی امید ہے کہ اگلی بار انہیں الخیر سے اور بڑا قرض مل سکے گا۔ قریب ساٹھ ہزار روپے ملیں گے، وہ یہ قرض اپنی دوسری بیٹی کی شادی کے لیے لینا چاہتی ہیں جو ابھی گیارہویں جماعت میں پڑھتی ہے۔ حالانکہ ان کی بیٹی کی شادی میں ابھی وقت ہے۔ سرین نے ابھی رشتہ تلاش کرنا شروع نہیں کیا ہے۔

اپنی ہی نہیں بلکہ پڑوسیوں کی زندگی کو بھی بہتر بنایا ہے ایک سرکاری بینک میں سرین کا دس سال پرانا کھاتا ہے، اس بینک سے انہوں نے کبھی قرض نہیں لیا ہے، سرین کے مطابق بینک سے قرض لینے کے لیے بہت چکر لگانا پڑتا ہے، اور یہی وجہ ہے کہ قرض لینے کے لیے انہوں نے

میں یہ مشکل دس ہزار روپے کا سامان رہتا تھا مگر اب قریب چالیس ہزار روپے کا اسٹاک رہتا ہے۔ اب خریدار کو کسی سامان کی کمی نہیں ہوتی ہے۔ پہلے میں اپنی دکان پر گھی اور باریک چاول جیسی مہنگی چیزیں نہیں رکھ پاتی تھی۔ مگر اب مہنگے سامان بھی رکھنے لگی ہوں۔"

بیوی کے ساتھ ساتھ شوہر کا بھی کاروبار چل نکلا اب تک سرین نے الخیر سے پانچ دفعہ قرض لیا ہے۔ پچھلی بار انہوں نے چالیس ہزار روپے کا قرض لیا تھا۔ اس رقم سے انہوں نے اپنی دکان کو بڑا اور منظم کیا۔ اس سے آمدنی میں اضافہ ہوا۔

سرین کے شوہر گھر کی تعمیرات میں سنٹرنگ کا کام کرتے ہیں۔ پہلے وہ سنٹرنگ کا سامان کرایے پر لاتے تھے۔ اب انہوں نے الخیر سے قرض لے کر سنٹرنگ میں کام آنے والے ساز و سامان خود خرید لیے ہیں۔ اس سے ان کی بھی آمدنی میں اضافہ ہوا ہے۔ پہلے سنٹرنگ کے کام میں ان کے حصے صرف مزدوری آتی تھی کیونکہ خاصی رقم کرایہ ادا کرنے میں نکل جاتی تھی۔ اب چونکہ سنٹرنگ کا ساز و سامان ان کا اپنا ہے تو ان کی آمدنی بھی بڑھ گئی ہے۔ اگر دیکھا جائے تو سرین نے اپنے شوہر کو مزدور سے کاروباری بنا دیا ہے۔ اور یہ الخیر کی وجہ سے ہی ممکن ہو سکا ہے۔

کاروبار اور آمدنی میں اضافے کے ساتھ سرین کی زندگی میں بھی بہتری آئی ہے ستمبر 2018 میں سرین نے گھر کی مرمت کے لیے چالیس ہزار روپے کا

درخواست دی۔ نسرین کو اپنا پرانا قرض ادا کیے ابھی ایک ہفتہ ہی گزرا تھا۔ الخیر کے ضابطوں کے مطابق پچھلے قرض کی ادائیگی کے ایک ماہ بعد ہی نیا قرض مل سکتا ہے لیکن الخیر نے نسرین کی ضرورت کو سمجھتے ہوئے ضابطے میں گنجائش پیدا کر کے انہیں پھر سے قرض دے دیا۔

الخیر گھر بیلو ضرورت کی چیزیں مثلاً وی، فریج، واشنگ مشین وغیرہ خریدنے کے لیے بھی قرض دیتا ہے۔ نسرین اس کے فائدے بتاتے ہوئے کہتی ہیں، "شادی کے وقت سامان خریدنے کے لیے الخیر کے قرض سے بڑی سہولت ملتی ہے۔ دوسروں کے سامنے ہاتھ پھیلانے کی نوبت نہیں آتی ہے۔"

سال 2016 کے آخر میں جب نسرین نے اپنی بڑی بیٹی کی شادی کی تھی، اس وقت انہیں الخیر کی اس اسکیم کے بارے میں معلومات نہیں تھیں۔ نسرین کہتی ہیں، "آئندہ وہ اپنی دو بیٹیوں کی شادی کے وقت اس اسکیم کے تحت قرض ضرور حاصل کریں گی۔"

بطور ممبر نسرین کو اپنی ذمہ داریوں کا پورا احساس ہے۔ وہ کہتی ہیں، "ہم نیت ایسی رکھتے ہیں کہ قرض لینے کے بعد کوئی گھرتک یہ شکایت لے کر نہ آئے کہ قرض کی ادائیگی میں دیر ہو رہی ہے۔ اب تک میں نے جتنی بار بھی قرض لیا ہے، وقت سے پہلے اسے ادا کر دیا ہے۔"

الخیر پر نسرین کا بھروسہ ان کے اس بیان سے صاف سمجھ میں آتا ہے، "یہ بہت بڑی بات ہے کہ ہمیں وقت پر مدد مل جاتی ہے۔ ہم سوڈ کی جھنجھٹ سے بچ جاتے ہیں۔ بچوں کے کھانے پینے سے لے کر ان کی شادی تک میں سوڈ کا پیسہ چلا جاتا ہے۔ الخیر کے آنے سے یہ پیسہ بچ جاتے ہیں۔ پہلے پیسے کی خاطر پرانے لوگوں کے پاس جا کر بیٹھنا پڑ جاتا تھا، ہم اس سے بچ گئے ہیں۔ جب تک زندگی باقی ہے ہم الخیر کے ساتھ ہی لین دین کریں گے۔ ہمارے گزر جانے کے بعد ہی یہ سلسلہ بند ہوگا۔ دکان کے لیے سرمایے کی ضرورت ہو یا بچوں کی شادی کے اخراجات کے لیے پیسوں کی ضرورت، ہر کام میں ہمیں مدد ملتی ہے۔ الخیر سے بڑھ کر ہمارے لیے کوئی نہیں ہے۔"



کبھی بینک کا رخ نہیں کیا۔

نسرین دو تین بار الخیر کی سالانہ میٹنگ میں شامل ہوئی ہیں۔ جہاں انہوں نے اپنی بات رکھی ہے اور قرض سے ہونے والے فائدے کے بارے میں بھی بتایا ہے۔

کیا قرض پر لگنے والا سروس چارج اور کم ہونا چاہیے؟ اس سوال پر نسرین کہتی ہیں، "یہ لوگ تو کچھ لیتے ہی نہیں ہیں۔ صرف کاغذ کا پیسہ لیتے ہیں۔ اس لیے اور کتنا کم کریں گے۔ ایسا نہیں ہے کہ الخیر سے قرض لینے پر ہمیں بھاری بھرم سروس چارج دینا پڑتا ہو۔ پھر ہم انہیں سروس چارج کم کرنے کے لیے کس منہ سے بولیں؟"

نسرین نے الخیر کو صرف اپنے تک محدود نہیں رکھا ہے۔ انہوں نے تین اور لوگوں کو بھی الخیر کا ممبر بنایا ہے۔ اس سلسلے میں نسرین بتاتی ہیں، "یہ سبھی لوگ کسی نہ کسی کام سے میرے پاس آتے رہتے تھے۔ اس درمیان انہیں بھی الخیر کے بارے میں معلومات حاصل ہوئیں۔ میں نے اپنی مثال دیتے ہوئے انہیں الخیر سے جڑنے کی ترغیب دلائی۔ الخیر سے جڑ کر آج یہ سبھی لوگ اپنی زندگی کو بہتر بنا رہے ہیں۔"

الخیر کی آفس میں ملنے والی خدمات کے بارے میں نسرین کہتی ہیں، "عورتوں کو بالکل بھی اذیت نہیں کرایا جاتا۔ عورتوں کے کام کو ترجیحی بنیادوں پر کر دیا جاتا ہے۔"

الخیر سے بڑھ کر کوئی نہیں

ایک بار الخیر نے اپنے ضابطوں میں ذرا ڈھیل دے کر بھی نسرین کی مدد کی۔ دراصل نسرین نے جب 2016 کے دسمبر میں اپنی بڑی بیٹی کی شادی کی تو اس میں دکان کے پیسے بھی لگانے پڑ گئے۔ اس کے بعد نسرین کو دکان چلانے میں پریشانی آنے لگی تو انہوں نے الخیر جا کر قرض کے لیے

بلا سودی قرض سے ملی پرانے کاروبار کو مضبوطی

نے بتایا، "کبھی اس پیسے سے تہوار پر گھر والوں کے لیے کپڑے خرید لیتا ہوں، کبھی یہ پیسے علاج میں کام آجاتے ہیں، اور کبھی کبھی کاروبار میں بھی اس سے مدد مل جاتی ہے۔"

کچھ دن تک ٹھیک سے بچت کھاتا چلانے کے بعد وشنو نے الخیر میں قرض کی درخواست دی۔ الخیر نے فوراً قرض منظور کر لیا۔ قریب تین سال پہلے وشنو نے اپنے کاروبار کے لیے دس ہزار روپے کا قرض لیا تھا۔ وشنو بتاتے ہیں، "پہلے میرے پاس کاروبار کے لیے سرمایہ نہ کے برابر ہوتا تھا۔ اور مجھے کچا مال سربراہا کر لانا پڑتا تھا مگر اب پک اپ وین سے لاتا ہوں۔ زیادہ مال تیار کر کے بیچ رہا ہوں، میرا کاروبار بڑھ گیا ہے۔"

اب تک وشنو الخیر سے پانچ بار قرض لے چکے ہیں۔ تین بار انہوں نے دس دس ہزار اور دو بار بیس بیس ہزار روپے کا قرض لیا ہے اور وقت پر واپس بھی کر دیا ہے۔

بینڈ باجے کی دھن

وثنو کے پاس ایک اور ہنر ہے۔ وہ شادیوں میں شہنائی بجاتے ہیں۔ امبا جوگی سے پچیس کلومیٹر دور اپنے گاؤں میں رہنے کے دوران وہ ایک بینڈ میں کام کرتے تھے۔

شہر آنے پر انہوں نے دیکھا کہ ان کے رہائش والے علاقے میں کوئی بینڈ نہیں ہے۔ الخیر سے جب مالی مدد ملی تو انہوں نے بینڈ کا ساز و سامان خریدا اور دو سال پہلے شہر کے گاندھی نگر علاقے میں ابھیچیک میوزیکل براس بینڈ کے نام سے کام شروع کیا۔

وثنو دونوں کاروبار ایک ساتھ سنبھال رہے ہیں اور آگے بڑھا رہے ہیں۔ الخیر سے دوسری بار قرض لے کر انہوں نے اپنے بیٹے کی ویلڈنگ کی دکان شروع کرائی۔

کچا مکان ہوا پکا

وثنو کی فیملی میں ان کی بیوی، دو لڑکے اور دو لڑکیاں ہیں۔ کبھی بچوں کی شادی



وثنو ایک تھراڈ وڈا گمارے

الخیر ناگری سہکاری پینٹ سنسٹا لیٹڈ

امبا جوگی (مہاراشٹر)

وثنو امبا جوگی کے آکاش نگر جمعی ہستی میں رہتے ہیں۔ وہ تھوک میں کچا مال لاتے ہیں، اور اپنے ہاتھوں سے جھاڑو تیار کر کے بیچتے ہیں۔ وثنو امبا جوگی، لاٹور، ریلپور، وردھاپور کے علاقوں میں ہنر داری بازاروں میں گھوم گھوم کر جھاڑو بیچتے ہیں۔ باقی دنوں میں امبا جوگی کے دکانداروں کو تھوک پر جھاڑو فراہم کرتے ہیں۔

قریب تین سال پہلے کی بات ہے۔ وثنو نے دیکھا کہ پڑوس کی رہنے والی شینے بیگم کے پاس الخیر کے ذیلی کلکٹر بدر علی عثمانی روز آتے ہیں۔ انہوں نے غور کیا کہ بدر کچھ پیسے وغیرہ لینے آتے ہیں۔ وثنو نے معلومات حاصل کیں اور انہیں لگا کہ انہیں بھی بچت کرنی چاہیے۔ انہوں نے شینے سے الخیر میں اپنا کھانا کھلوانے کے لیے کہا۔ وثنو مہربانے اور ان کا کھانا کھل گیا۔

سر پر نہیں، اب پک اپ وین سے لاتے ہیں کچا مال

الخیر سے جرنے کے بعد وثنو اپنے کھاتے میں روزانہ کم سے کم سو روپے جمع کرنے لگے اور اچھی کمائی ہونے پر پانچ سو روپے تک بھی جمع کر لیتے تھے۔ اب یہ بچت ان کی کئی طرح کی ضرورتوں کو پورا کر دیتی ہے۔ وثنو



آسان اور سستا قرض

دشمنو نے آج تک الخیر کے علاوہ کسی بینک یا ساہوکار سے قرض نہیں لیا، حالانکہ دو بیٹوں میں دس سال پرانا ان کا کھانا ہے۔ مگر ان بیٹوں سے انہیں کبھی قرض نہیں ملا۔ بینک سے جڑے اپنے تجربے کو بتاتے ہوئے انہوں نے کہا "مجھے بیٹے کی ویلڈنگ کی دکان کھولنے کے لیے قرض کی ضرورت تھی۔ میں نے گرامین بینک سے رابطہ کیا۔ منجھ نے مختلف کاغذات اور دستاویزات کی مانگ کی جو میں فراہم نہیں کر سکا، اس لیے مجھے قرض نہیں ملا۔

بینک کے سلسلے میں ان کی ناراضگی ان الفاظ میں ظاہر ہوتی ہے، "بینک ہم جیسے لوگوں کو قرض نہیں دیتے۔ وہ بڑے لوگوں کو قرض دیتے ہیں۔ ہم جیسے لوگ جب جاتے ہیں تو نکال دیتے ہیں۔"

دشمنو آگے کہتے ہیں، "بیٹوں کی تمام اسکیموں کا فائدہ چاہے وہ مدرالون ہو، بڑے لوگوں کو ہی ہو رہا ہے۔ غریبوں کو اس سے کچھ بھی نہیں مل رہا ہے۔

غریبوں کے نام کا صرف استعمال ہو رہا ہے۔"

دشمنو الخیر کی سالانہ میٹنگ میں جاتے رہتے ہیں اور اس میں اپنی بات بھی

ہو گئی ہے۔ دونوں بیٹے بھی الخیر کے ممبر ہیں اور وہاں سے قرض لے کر آگے بڑھ رہے ہیں۔

بلا سودی قرض سے دشمنو کا پرانا کاروبار بڑھا اور انہوں نے نیا کاروبار بھی شروع کیا جس سے ان کی آمدنی میں اضافہ ہوا۔ کھانے پینے سے لے کر زندگی کی تمام ضروری چیزیں اب دشمنو کو زیادہ آسانی سے اور بہتر طریقے سے مل پاری ہیں۔

آکاش نگر کے جس مکان میں دشمنو رہتے ہیں، وہ پہلے پوری طرح کچا تھا۔ الخیر کے قرض سے کاروبار اور آمدنی بڑھی تو انہوں نے اپنے مکان کے ایک کمرے کو پکا کیا، اور اس پر فاقہ جراثیم کی چھت ڈال دی۔

الخیر کی اسکیموں کے ذریعہ ان کی زندگی میں جو خوش حالی آئی، اس سے دشمنو بہت مطمئن ہے۔ دشمنو اپنے تجربے کے بارے میں اپنے دوستوں اور پڑوسیوں کو بتاتے ہیں۔ دشمنو بتاتے ہیں کہ اب تک ان کے ذریعہ پانچ لوگ الخیر سے جڑ گئے ہیں۔ ان سبھی کے مالی حالات پہلے سے بہتر ہو گئے ہیں۔ پہلے یہی لوگ اونچی سود پر قرض لینے پر مجبور تھے۔



ضرورتیں چھوٹی تھیں تو چھوٹے قرض سے کام چل گیا۔ اب ضرورتیں بڑی ہو گئی ہیں تو ہمیں بڑا قرض چاہیے۔ اپنے جھاڑو کے کاروبار کو بڑا کرنے کے لیے اب وہ ساٹھ ہزار کا قرض لینا چاہتے ہیں۔ اس میں تیس ہزار روپے اپنے نام سے اور تیس ہزار روپے اپنے بیٹے کے نام سے لینا چاہتے ہیں۔ وشنو بتاتے ہیں، "زیادہ پیسہ ہوگا تو ایک ساٹھ زیادہ کچا مال لے کر آؤں گا۔ ابھی پونجی کم ہونے کی وجہ سے بار بار بازار جانا پڑتا ہے۔ اس میں پیسہ اور وقت دونوں برباد ہوتا ہے۔"

رکھتے ہیں۔ اسی طرح کی ایک مینٹگ میں شرکت کے بارے میں انہوں نے بتایا کہ "تقریباً دو ہزار لوگ موجود تھے۔ میں نے وہاں پر اپنی زندگی میں آئے بدلاؤ کے بارے میں بتایا۔ اور الخیر کی اسکیموں کی تعریف کی۔ اور الخیر میں کام کرنے والوں کی حوصلہ افزائی کی۔"

خواتین کے لیے ہوا پہل

وثنو کی رائے ہے کہ الخیر کو عورتوں کے لیے الگ سے خود امدادی گروپ (SHG) شروع کرنا چاہیے۔ الخیر سے معلوم ہوا کہ اس سلسلے میں ایک منصوبہ پر کام ہو رہا ہے۔

وثنو کو الخیر میں جمع اپنی رقم نکالنے کے لیے کوئی انتظار نہیں کرنا پڑتا۔ وثنو کہتے ہیں، "دوسرے بینکوں میں پیسہ نکالنے کے لیے گھنٹوں لائن میں لگنا پڑتا ہے جبکہ الخیر سے فوراً پیسے مل جاتے ہیں، کوئی انتظار نہیں کرنا پڑتا۔"

قرض پر لیے جانے والے سروس چارج کو وہ ایک عملی اور جائز طریقہ مانتے ہیں۔ وثنو کا کہنا ہے کہ الخیر کو اپنی خدمات کے مطابق سروس چارج طے کرنا چاہیے۔ ساتھ ہی قرض واپسی کے لیے متعین چھ ماہ کی مدت کو بھی وثنو صحیح مانتے ہیں۔ وثنو بتاتے ہیں کہ وہ عموماً اپنا قرض چھ ماہ کے بجائے پانچ ماہ میں ہی جمع کر دیتے ہیں۔ فی الوقت وثنو پر کوئی قرض نہیں ہے۔ انہوں نے کبھی قرض وقت پر واپس کر دیے ہیں۔ وثنو بتاتے ہیں کہ شروعات میں

بلا سودی قرض کی بنیاد پر مہتاب نے بنایا اپنا گھر

اگر قرض کی ادائیگی میں دو تین دن کی تاخیر ہو جائے تو سو روپے بطور جرمانہ بھرنا پڑتا تھا۔ اتنا ہی نہیں، قرض کی ادائیگی میں جتنی دیر ہوتی جاتی جرمانے کی رقم بھی بڑھتی جاتی۔ حالانکہ مہتاب کو کبھی جرمانہ نہیں دینا پڑا۔

راحت کے اشرف صاحب بتاتے ہیں کہ مہتاب جن سے قرض لینے والے کبھی لوگ مہتاب کی طرح وقت پر قرض کی ادائیگی نہیں کر پاتے ہیں اور جرمانے کی رقم ملا کر دس ہزار کے قرض پر دو ہزار روپے تک سود بھرتے ہیں۔ اشرف صاحب کہتے ہیں، "ایک بار قرض ادا کرنے کے بعد ضرورت مند غریب پھر سے قرض لے لیتے ہیں، کیونکہ ان کے پاس اپنی ضرورت کو پورا کرنے کے لیے کوئی دوسرا ذریعہ نہیں ہوتا ہے۔ وہ اس جال سے نکل نہیں سکتے کیونکہ ان کے پاس کاروبار کے لیے سرمائے کی کمی رہتی ہے، اور سو کا یہ چکر چلتا رہتا ہے۔

ایسے میں راحت سے جڑ کر مہتاب کی کئی طرح کی مشکلیں دور ہو گئی ہیں۔ مہتاب کہتے ہیں، "راحت نے ہمیں سو دو والے قرض کے جال سے باہر نکالا ہے۔ مہتاب جن سے لیے گئے قرض کی ادائیگی کے سلسلے میں ذہن پر ایک بھاری بوجھ رہتا تھا کہ پیسے کہاں سے آئیں گے اور قرض کیسے چکا یا جائے گا۔ پہلے سو دو کے پیسے کا دباؤ رہتا تھا، نہ دے پانے پر وہ فون کرنے کے پیسے مانگتے تھے، پریشان کرتے تھے، یہ پریشانی اب دور ہو گئی ہیں۔"

ایک لاکھ کی زمین کے مالک بنے مہتاب

مہتاب نے راحت کا ممبر بننے کے بعد کئی کھاتے میں روزانہ پچاس روپے جمع کرنے شروع کیے اور تین ماہ کے بعد دس ہزار روپے کا پہلا قرض لیا۔ پچھلے دس سالوں میں مہتاب نے راحت سے تقریباً آٹھ بار قرض لیا ہے۔ جس میں پہلا قرض دس ہزار روپے کا تھا، رفتہ رفتہ قرض کی رقم بڑھ کر پچیس ہزار تک پہنچ گئی۔ یہ مہتاب کے بڑھتے ہوئے کاروبار کی طرف بھی اشارہ کرتا ہے۔

مہتاب نے پہلا قرض اپنے سبزی کے کاروبار کے لیے لیا تھا۔ وہ یاد کرتے ہیں کہ قرض کے پیسوں سے انہوں نے پہلے سے زیادہ سامان لے کر اپنے ٹھیلے پر رکھنا شروع کیا۔ ان کی فروخت بھی بڑھی اور آمدنی بھی بڑھ گئی۔



ملک مہتاب باغبان

راحت اربن کریڈٹ کوآپریٹو سوسائٹی لمیٹڈ
عثمان آباد (مہاراشٹر)

ملک مہتاب باغبان تقریباً پندرہ سال پہلے روزگار کی تلاش میں اپنے گاؤں کھیزے گاؤں سے عثمان آباد شہر منتقل ہوئے تھے۔ مہتاب ابھی عثمان آباد کے خواجہ نگر علاقے میں اپنی بیوی اور چار بچوں کے ساتھ رہتے ہیں۔ وہ شہر کی سبزی منڈی میں گھر پارلر کا کی زمین پر سبزی کا ٹھیلہ لگاتے ہیں۔ مہتاب خاص طور سے آلو کا کاروبار کرتے ہیں۔

تقریباً دس سال پہلے مہتاب کے چچیرے بھائی الطاف، جو حافظ بھی ہیں، نے انہیں راحت اربن کریڈٹ کوآپریٹو سوسائٹی لمیٹڈ سے جوڑا۔ مہتاب کے مطابق الطاف نے انہیں بتایا کہ راحت بہت اچھا ادارہ ہے۔ یہاں قرض پر سو نہیں لگتا، بس اصل رقم واپس کرنی ہوتی ہے اور معمولی سروس چارج لیا جاتا ہے۔ الطاف ہی مہتاب کو راحت کے دفتر لے گئے اور ممبر بنوایا۔

راحت سے جڑنے سے پہلے مہتاب نے چار سال میں تقریباً چھ بار مہتاب جن سے قرض لیا تھا۔ مہتاب جب یہ قرض لیتے تھے تو انہیں دس ہزار کے قرض پر ساڑھے سات سو روپے سود دینا پڑتا تھا۔ اور قرض کی مدت سو دن ہوتی تھی۔ مہتاب جن کے قرض کی دیگر شرطوں کے بارے میں مہتاب نے بتایا کہ



ان کا کھانا کھلوایا گیا۔ ایسا اس لیے ہوا کیوں کہ راحت کے قرض کی شرائط کے تحت دو چیک جمع کرنے پڑتے ہیں۔

بینک میں کھانا کھلوانے کے بعد مہتاب نے ایک بار بینک سے قرض لینے کی کوشش کی لیکن ان کو کامیابی نہیں ملی۔ انہوں نے قریب تین سال پہلے ایک سرکاری اسکیم مولانا آزاد قرض اسکیم کے تحت قرض کے لیے درخواست دی تھی مگر اس اسکیم میں بھی ان کو قرض نہیں مل سکا۔ مہتاب کہتے ہیں، "ہم نے بہت کوشش کی مگر قرض نہیں ملا۔ قرض کے بارے میں پوچھنے پر بینک والے ہمیشہ کہتے ہیں کہ ابھی فائل نہیں آئی ہے، بینک میں بہت جھنجھٹ ہے۔"

راحت سے جڑنے کے پہلے مہتاب قرض کے لیے کبھی بینک اس لیے نہیں گئے کیونکہ ان کے ذہن میں یہ بات بیٹھی ہوئی تھی کہ بینک جانے سے بھی پیسے نہیں ملتے ہیں۔ بینک سے ملنے والے قرض کے سلسلے میں ان کے ذہن میں جو منفی تصویر بیٹھی ہوئی تھی، وہ قرض لینے کی کوشش کے نتیجے میں صحیح ثابت ہوئی۔

وہیں راحت سے قرض لینے کے پروسیس کے سلسلے میں مہتاب کہتے ہیں، "سب آسانی سے ہو جاتا ہے، کچھ نہیں کرنا پڑتا۔ فارم بھر کر جمع کرتے ہی پیسے مل جاتے ہیں۔ کوئی تکلیف نہیں ہوتی بلکہ یہاں عزت بھی ملتی ہے۔"

بکری پالنے کا ہے منصوبہ

ساتھ ہی منڈی سے نقد سبزیاں خریدنے کی وجہ سے خرید کم قیمت پر ہونے لگی اور آمدنی بڑھنے لگی، مہتاب کے مطابق قرض پر لیے گئے ایک بورا آلو کے مقابلے نقد خریدنے پر ہر بورے پر پچاس روپے کی بچت ہونے لگی۔ چونکہ اب مہتاب راحت سے قرض لینے لگے تو سود میں جانے والی رقم بھی بچنے لگی۔ سود کی ادائیگی سے بچنا بھی ان کے لیے ایک بڑی بچت تھی۔

دھیرے دھیرے مہتاب کی آمدنی اور بچت بڑھنے کے ساتھ ان کی زندگی میں خوشحالی آنے لگی۔ اس بچت سے انہوں نے قریب تین سال پہلے عثمان آباد کے خواجہ نگر علاقے میں درگاہ کے پاس ایک لاکھ روپے کی قیمت پر آدھا کونٹا (تقریباً پانچ سو پچاس مربع فٹ) زمین خریدی اور اس پر ٹین کی چھت والا ایک کمرہ بھی بنا دیا۔ مہتاب کہتے ہیں، "راحت سے قرض لے کر کاروبار کرنے سے جو برکت ہوئی ہے اسی کی بدولت میں زمین خرید پایا ہوں۔"

مہتاب نے راحت کے بلاسودی قرض سے جو سب سے اہم سرمایہ بنایا وہ ہے اپنی زمین پر ان کا اپنا گھر۔ پہلے وہ ایک چھوٹے سے کمرے میں رہتے تھے، جس کا کرایہ پانچ سو روپے تھا۔ اس کے علاوہ پچھلے کچھ سالوں میں انہوں نے گھر کے لیے دیوان، الماری، ٹیلی ویژن، کرسی جیسے کچھ ضروری سامان بھی خریدے۔ راحت سے جڑنے سے پہلے مہتاب کا کوئی بینک کھاتا نہیں تھا۔ مگر راحت سے قرض لینے کے لیے ایک مقامی کوآپریٹو بینک میں



چارنج اور کم ہونا چاہیے؟ اس سوال کے جواب میں وہ ہنس دیتے ہیں۔ اور مزید پوچھنے پر کہتے ہیں، "راحت والے تو کچھ لیتے ہی نہیں ہیں۔" مہتاب نے سوچ رکھا ہے کہ وہ اپنا اٹکا قرض کس کام کے لیے لیں گے۔ انہوں نے بتایا، "میں پچاس ہزار روپے کا قرض لے کر دس بکرے خریدنا چاہتا ہوں۔ اس کام میں ڈیڑھ دو سال میں پیسے ڈبل ہو جاتے ہیں۔ میرے لیے تو سبزی کے کاروبار سے وقت نکالنا ممکن نہیں ہوتا، اس لیے اس کام پر میں اپنے بھائی کو لگاؤں گا۔" مہتاب کا یہ منصوبہ ہے کہ وہ بکرے پالنے کا کام اپنے گاؤں میں کریں گے جہاں پر ان کے پاس کچھ زمینیں بھی ہیں۔ اس طرح انہیں اس کام میں ذرا آسانی ہو جائے گی۔

مہتاب نے پچھلے دو سالوں میں اپنے آس پاس کے سات آٹھ سبزی بیچنے والوں کو راحت کا ممبر بنایا ہے۔ مہتاب کہتے ہیں، "میں نے ان لوگوں سے کہا کہ راحت ایک اچھا ادارہ ہے۔ یہ آسانی سے بلا سودی قرض دے دیتا ہے۔ سو روپے سے بچت کھانا شروع کرو اور آگے بڑھو۔ یہ سبھی لوگ قرض لے کر اپنی زندگی بہتر بنا رہے ہیں۔"

مہتاب جیسے لوگوں کو ایک وقت بینک والے پوچھتے تک نہیں تھے، اور اب وہ ایک کوآپریٹو کے میمبر ہولڈر ہیں۔ عام فہم الفاظ میں کہیں تو وہ راحت کے مالکوں میں سے ایک ہیں۔ یہ احساس ان کے لیے کیا معنی رکھتا ہے، اس کے جواب میں مہتاب کہتے ہیں، "یہ بات دل کو کھلی گئی ہے۔"

مہتاب کو راحت کی سالانہ میٹنگ میں شرکت کے لیے دعوت نامہ ملتا ہے مگر وہ اب تک اس میں شامل نہیں ہو پائے ہیں جس کی وجہ کے بارے میں وہ کہتے ہیں کہ میٹنگ میں شریک ہونے کے لیے دکان چھوڑ کر جانا ان کے لیے ممکن نہیں ہے۔ حالانکہ ان کی خواہش ہے کہ وہ اس طرح کی میٹنگ میں شریک ہوں۔ مہتاب کہتے ہیں کہ اگر وہ میٹنگ میں شریک ہوئے تو اپنے جیسے کاروباروں کو پچاس ہزار روپے تک کا قرض دینے کی اپیل کریں گے۔

فی الحال مہتاب کو اپنے قرض کے لیے جو سروس چارج دینا پڑتا ہے اور ادائیگی کے لیے جو وقت ملتا ہے اس سے وہ پوری طرح سے مطمئن ہیں۔ کیا سروس

شہناز نے بنایا اپنا آشیانہ

سلطان پورہ علاقہ میں ایک چھوٹی سی چائے کی دکان شروع کی۔ راحت کے کلکشن ایجنٹ پشمان سعید عبدالغفار خان کا شہناز کی چائے کی دکان پر آنا جانا ہوتا تھا۔ غفار نے ہی شہناز کو راحت کا ممبر بنایا تھا۔ شہناز کو راحت کا ممبر بننے سے پہلے گٹھ والوں سے قرض لینا پڑتا تھا، شہناز نے ان سے تین چار بار دس سے پندرہ ہزار روپے کا قرض لیا تھا۔ حالانکہ اب راحت سے جڑنے کے بعد انہیں سووی قرض نہیں لینا پڑتا ہے، ان کی ساری مالی ضرورت راحت سے پوری ہو جاتی ہے۔ شہناز بتاتی ہیں، "ابھی جو بھی مدد چاہیے وہ راحت سے مل جاتی ہے۔ گٹھ والے سو روپے پر ماہانہ دو روپے سو لیتے تھے۔ مگر راحت میں سو نہیں دینا پڑتا ہے۔ ایک بار قرض واپس کرنے پر دوبارہ قرض مل جاتا ہے۔ اس لیے کسی اور کے پاس جانے کی ضرورت ہی نہیں پڑتی ہے۔"

شہناز نے اپنے تجربے سے راحت کے بلا سووی قرض کے جو فائدے بتائے اس میں غفار نے یہ باتیں جوڑیں: "پرائیویٹ فنانسنگ سے دس ہزار کا قرض لینے پر لوگوں کو ہر ماہ دو سو روپے سود دینا پڑتا ہے۔ پورا قرض ادا کرتے کرتے ڈیڑھ سے دو ہزار روپے سود کے طور پر دینے پڑتے ہیں۔ وہیں پر راحت قرض کی اتنی ہی رقم بغیر کسی سود کے صرف ذمائی سو سے تین سو روپے کے سروں چارج پر دے دیتا ہے، کیونکہ ہمارا قرض کا کاروبار نہیں ہے بلکہ ہم لوگوں کو سہولت پہنچاتے ہیں۔ اتنا ہی نہیں، بلکہ قرضدار اگر کسی پریشانی میں مبتلا ہو تو راحت قرض کی ادائیگی کے لیے مزید مہلت دے دیتا ہے۔"

بچوں کو دلائی اچھی تعلیم

راحت کا ممبر بننے کے بعد شروع میں شہناز نے پچاس سے سو روپے روزانہ جمع کرنا شروع کیا اور ابھی بھی اتنے ہی پیسے جمع کرتی ہیں۔ ممبر بننے کے قریب تین ماہ بعد انہوں نے دس ہزار روپے کا پہلا قرض لیا تھا۔ وہ یاد کرتے ہوئے بتاتی ہیں، "چائے کی دکان کے لیے کرسیاں خریدنی تھیں، صرف دو کرسیوں سے میں نے دکان شروع کی تھی۔ قرض کے پیسے سے



شہناز گلاب شاہ

راحت اربن کریڈٹ کوآپریٹو سوسائٹی لمیٹڈ
عثمان آباد (مہاراشٹر)

"ان پیسوں میں برکت ہے۔ راحت سے قرض لینے پر مہینے میں پیسے بھرنے کی سہولت ملتی ہے۔ ادھر گٹھ والوں کو آٹھ دن میں ہفتہ دینا پڑتا تھا۔ وہ کہتے تھے کہ اگر گھر میں میت بھی ہو گئی ہو تو لاش گھر پر رکھ کر پیسے کے دروازے سے ہفتہ بھرو۔ سوائے اپنے کو راحت سوسائٹی بہت اچھی لگتی ہے۔"

مہاراشٹر کے عثمان آباد کی شہناز راحت سے ملنے والے قرض کے فائدوں کے بارے میں جب بتا رہی تھیں تو ان کے چہرے پر سکون تھا۔ شہناز اپنی گفتگو میں جن گٹھ والوں کا ذکر کر رہی تھیں ان سے ان کی مراد پرائیویٹ فنانسنگ اور سوڈنخور مہاجن ہیں۔

شہناز مہاراشٹر کے بھونڈی شہر میں رہتی تھیں جہاں ان کے شوہر گلاب شاہ لوم چلاتے تھے۔ جب وہاں کی آب و ہوا سے ان کے بڑے بیٹے کی صحت متاثر ہونے لگی تو ان کے خاندان کو پچیس سال پہلے عثمان آباد آنا پڑا۔ یہاں آ کر ان کے شوہر نے مزدور کے طور پر کام کیا تا کہ گھر چل سکے۔ وہ ٹھیک ٹھاک کما لیتے تھے مگر شراب کی لت لگ گئی جس کی وجہ سے پیسے بچنے مشکل ہو گئے۔ ایسے حالات میں گھر سنبھالنے کے لیے شہناز نے پندرہ سال پہلے



لیے ہم عورتوں سے مینٹگ میں شریک ہونے کے لیے اصرار نہیں کرتے۔" کیا کبھی ایسی مینٹگ میں جانے اور اپنی بات رکھنے کا دل کرتا ہے؟ اس کے جواب میں شہناز کہتی ہیں، "راحت والے اس کا موقع ہی نہیں آنے دیتے، وہ ہر وقت مدد کے لیے تیار رہتے ہیں۔ اگر مجھے کوئی پریشانی ہوتی یا وہ میرے کام نہ آسکتے تو میں مینٹگ میں ضرور جاتی اور ان تک اپنی بات ضرور پہنچاتی۔"

شہناز کو کبھی قرض کے لیے انتظار نہیں کرنا پڑا۔ انہوں نے بتایا کہ قرض کے لیے درخواست دینے کے دو تین دنوں کے اندر قرض مل جاتا ہے۔ راحت سے ملنے والے قرض پر سود نہیں دینا پڑتا اور جو تھوڑا بہت سروس چارج لگتا ہے وہ مناسب ہے۔ شہناز کہتی ہیں، "راحت والے وقت پر قرض دے دیتے ہیں یہ بہت بڑی بات ہے۔ ہم اگر سروس چارج نہیں دیں گے تو وہاں کے لوگ کیسے کام کریں گے۔ ہمیں ان کے لیے بھی تو سوچنا پڑے گا۔"

شہناز کے مطابق راحت کے قرض کے بارے میں انہوں نے بہت سارے لوگوں کو بتایا۔ اور پندرہ کے قریب لوگوں کو راحت کا ممبر بنا دیا۔ شہناز کہتی ہیں، "میں نے ان لوگوں کو بتایا کہ گھدہ والوں کو زیادہ سود بھرنے کے بجائے راحت سے قرض لینے میں برکت ہے۔ راحت سے خود کو بہت راحت ملتی ہے۔ راحت سے قرض لینے پر گھدہ سے قرض لینے جیسا دباؤ نہیں رہتا ہے۔"

شہناز کے مطابق انہوں نے جن لوگوں کو راحت سے جوڑا ہے وہ اپنے بچوں کی شادی اور دوسری ضرورتوں کے لیے قرض لے کر راحت کا ممبر بننے کا فائدہ اٹھا رہے ہیں۔

اگلی منزل کی تیاری

شہناز قریب آٹھ سال پہلے راحت کی ممبر بنی تھیں۔ راحت سے جڑنے سے پہلے ان کا کسی بینک میں کھاتہ نہیں تھا۔ مگر جب راحت سے قرض لینے کے لیے چیک دینے کی ضرورت پیش آئی تو انہوں نے ایک سرکاری بینک کی

دکان کے لیے کرسیاں خریدیں اور گیس کنکشن لیا۔ اس سے پہلے گھر کے گیس کنکشن سے ہی چائے کی دکان کا کام چلتا تھا۔"

شہناز نے دکان کے لیے جو ساز و سامان خریدے، اس سے کاروبار میں فائدہ ملا۔ انہوں نے بتایا، "دکان میں سامان بڑھا تو کسٹمر بھی بڑھے اور کاروبار اچھا چلنے لگا۔ اس سے مجھے قرض کی ادائیگی میں آسانی ہوئی اور گھر کبھی اچھے طریقے سے چلنے لگا۔"

انہوں نے دوسری بار قرض لیا تو اسے اپنے بچوں کی پڑھائی میں لگایا۔ قرض کی مدد سے ان کے ایک بیٹے فریڈ کی بی بی سی اے کی پڑھائی مکمل ہونے والی ہے۔ شہناز کہتی ہیں، "میرے دو بچے اچھے سے پڑھ رہے ہیں، بچے پڑھیں گے تو آگے کچھ کر پائیں گے اور یہ سب ممکن نہیں ہوتا اگر راحت سے مدد نہیں ملتی۔"

آشیانے میں آئی خوشحالی

شہناز نے اب تک قریب سات آٹھ بار قرض لیا ہے، پہلا لون انہوں نے اپنی چائے دکان کے لیے لیا تھا۔ انہوں نے اب تک اپنی دکان کے لیے تین بار قرض لیا ہے۔ اس کے علاوہ ایک بار انہوں نے اپنے شوہر کے لیے ہاتھ گاڑا (ہاتھ سے کھینچنے والا ٹھیلہ) خریدنے کے لیے قرض لیا تھا تا کہ انہیں مزدوری کرنے میں سہولت ہو۔ حالانکہ شہناز کے شوہر اس کا بہت کم استعمال کرتے ہیں کیونکہ ان کا زیادہ تر وقت چائے کی دکان پر ہی گزارتا ہے۔ باقی تمام قرضے انہوں نے گھر کی ضرورتوں کے لیے ہی لیے ہیں۔

راحت کے قرض سے شہناز کی چائے کی دکان کی کمائی بہتر ہوئی۔ اس کمائی سے چھوٹی چھوٹی بچت کر کے انہوں نے عثمان آباد کے کنٹینر مگر علاقے میں سات سال پہلے ایک زمین خریدی۔ دو سال پہلے انہوں نے اس پر اپنا گھر بھی بنا لیا۔ گھر بناتے وقت راحت سے لیا ہوا پیچیس ہزار کا قرض شہناز کے بہت کام آیا۔ گھر بنا لینے پر فخر اور سکون ان کی اس بات میں دکھائی دیتا ہے "شہر میں جگہ لے کر گھر بنا لینا کوئی معمولی بات ہے کیا۔"

قرض کے پیسے دکان کو منظم کرنے اور گھر بنانے کے علاوہ شہناز نے اپنے لیے کچھ گینے بھی خریدے ہیں۔

قرض کے لیے کوئی انتظار نہیں

شہناز کبھی راحت کی سالانہ مینٹگ میں شریک نہیں ہوئیں۔ راحت کے ایجنٹ غفار نے اس کی وجہ بتائی کہ "مینٹگ میں چونکہ سارے مرد ہی ہوتے ہیں اس



جانے سے گریز کرتے تھے۔ اب سب لوگ آنے جانے لگے ہیں۔" شہناز کی پلاننگ ہے کہ اپنی بستی میں ہی کرائہ کی ایک دکان کھولیں۔ ان کے مطابق اس کام کے لیے انہیں پچاس ہزار کے قرض کی ضرورت پڑے گی۔ موجودہ قرض کی ادائیگی کے بعد وہ اس کے لیے درخواست دیں گی۔ حالانکہ راحت فی الوقت پچیس ہزار روپے سے بڑا قرض نہیں دیتا ہے۔

مقامی برانچ میں اپنا کھانا کھلوا یا۔ ابھی اس کھانے کا استعمال ان کے بچے کرتے ہیں۔

کچھ سال پہلے شہناز اور ان کے شوہر نے ایک سرکاری بینک میں جن دھن کھانا کھلوا یا ہے۔ اس کھانے میں گیس سنسڈی وغیرہ کے پیسے آجاتے ہیں۔ شہناز نے بینک سے قرض لینے کی کبھی کوشش نہیں کی۔ وہ کہتی ہیں، "بینک والے بہت پریشان کرتے ہیں۔ بہت ساری چیزوں کے لیے پکڑ کھاتے ہیں۔ اپنے کو یہ سب سمجھ میں نہیں آتا ہے، اس لیے ہم انہیں لوگ قرض مانگنے وہاں نہیں جاتے ہیں۔"

شہناز کے شوہر گلاب شاہ کی شراب کی عادت چھوٹنے کے پیچھے بھی پس پردہ راحت کا اہم رول ہے۔ دراصل شہناز کی چائے کی دکان کے پاس راحت کی میٹنگ ہوا کرتی تھی۔ ایسی میٹنگوں میں چائے پہنچانے کے وقت کچھ لوگ ان کے شوہر کو اس کی بری عادت پر ٹوکتے اور سمجھاتے تھے۔ ملاقاتوں اور سمجھانے کے اس لمبے سلسلہ کی وجہ سے ان کے شوہر کی شراب کی عادت دھیرے دھیرے چھوٹ گئی۔

شہناز نے بتایا، "میرے لیے یہ بہت بڑی بات ہے کہ میرے شوہر کی پینے کی عادت چھوٹ گئی۔ وہ شراب پیتے تھے تو رشتے دار ہمارے یہاں آنے

راحت نے دلائی بینکوں سے راحت

جو بڑے شہروں میں سیکھا سے عثمان آباد میں آزما یا
روندر کے والد عثمان آباد سے بیس کلومیٹر دور بے چنگی گاؤں میں سیلون
چلاتے تھے۔ روندر دو بھائی ہیں۔ روندر کے چھوٹے بھائی اپنے والد کا
گاؤں والا سیلون چلاتے ہیں۔ روندر نے بھی اپنے چھوٹے شہر و معاشی ہنر اپنے
والد سے ہی سیکھا۔ اس کے بعد وہ پونے اور ممبئی گئے اور کئی بڑے سیلونوں
میں کام کیا۔

بڑے شہروں میں ملے تجربے اور نئی صلاحیت کو انہوں نے کچھ اس انداز میں
شیر کیا، "گاؤں میں لوگوں کو صرف بال کٹوانے سے مطلب ہوتا ہے، یعنی
بال بڑھ گئے ہوں تو انہیں چھوٹا کرانا۔ اس میں پرسنالٹی کی کوئی بات نہیں
ہوتی ہے۔ جبکہ پونے اور ممبئی میں لوگ عمر اور قد کے حساب سے بالوں کا
اسٹائل بنواتے ہیں۔"

بڑے شہروں میں کام سیکھنے اور کرنے کے بعد تین سال پہلے وہ عثمان آباد آ
گئے اور بھیم نگر علاقے میں ایک چھوٹی سی دکان شروع کی۔ یہ عثمان آباد میں
روندر کا پہلا سیلون تھا۔ بھیم نگر میں دکان کھولنے کی دلچسپ وجہ بتاتے ہوئے
روندر کہتے ہیں، "پونے میں میں نے ایک سے ایک ہیئر اسٹائل سیکھا۔
مجھے اسٹائلش کسٹمر چاہیے تھے۔ عثمان آباد کے بھیم نگر اور خواجہ نگر علاقے
میں ہی ایسے کسٹمر موجود ہیں۔ اس لیے میں نے بھیم نگر میں دکان کھولی۔"

روندر نے اپنے کاروبار کے لحاظ سے سوزوں علاقے میں دکان تو کھولی تھی
مگر یہ دکان چھوٹی تھی۔ ان کے پاس بڑی دکان لینے کے لیے ضمانت کی رقم
نہیں تھی۔ اتنا ہی نہیں، یہ چھوٹی سی دکان بھی انہوں نے اپنے دوستوں کی مدد
سے شروع کی تھی۔ ایک بڑا اور اچھا سیلون کھولنے کا ان کا خواب اب تک
پورا نہیں ہو سکا تھا۔ اسی خواب کے ساتھ انہوں نے ایک سال تک اپنا چھوٹا
سیلون بھیم نگر علاقے میں چلایا۔

اس درمیان روندر کے ایک دوست اور رشتے دار نام دیو دا گھمارے نے
انہیں راحت سے متعارف کرایا اور اپنے سلسلے میں بتایا کہ راحت سے



روندر اشوک راوت

راحت ارین کریڈٹ کوآپریٹو سوسائٹی لمیٹڈ
عثمان آباد (مباراشتر)

33 سال کے روندر ان نوجوان لوگوں میں سے ہیں جن کے پاس ہنر ہے،
جذبہ ہے اور آنکھوں میں ڈھیر سارے خواب ہیں۔ مباراشتر کے عثمان آباد
شہر کی جمہوری گلی میں ایک سیلون کرینو ہیئر اسٹائل پارلر * کے نام سے
چلانے والے روندر کے خواب ان کے لفظوں میں کچھ اس طرح سے جھلکتے
ہیں، "میری پہلی خواہش عثمان آباد میں دکان کھولنے کی تھی۔ اور پھر پانچ
سال میں نمبر ایک پر پہنچنے کی تھی۔ دکان کھولنے کے بعد میری خواہش ہوئی
کہ بال کٹوانے کے خواہش مند جب نکلیں تو انہیں میرا ہی سیلون یاد آئے۔
اب مجھے دکان کھولے دو سال ہو رہے ہیں۔ نہ صرف عثمان آباد بلکہ آس
پاس کے اسٹائلش کسٹمر میرے سیلون پر سب سے پہلے آتے ہیں۔ میری
دوسری خواہش ابھی دھیرے دھیرے پوری ہو رہی ہے۔

روندر کی اس خواہش کو پورا کرنے میں راحت سے ملنے والا بلا سودی قرض
ان کی مدد کر رہا ہے۔ راحت میں چھوٹے کاروباریوں اور غریب طبقے کے
لوگوں کو بلا سودی قرض مل جاتا ہے۔



ساتھ ہی عثمان آباد سمیت مہاراشٹر کے کئی علاقوں میں مہاجنوں کے قرض دینے کی ایک بدنام زمانہ شکل بھی موجود ہے، جیسا کہ روندر نے بتایا: "ساہوکار سے دس ہزار روپے کا قرض لینے پر وہ دو ہزار کا سودا بیڈوٹس میں کاٹ کر آٹھ ہزار ہی ہاتھ میں دیتے ہیں۔ اس کے بعد روزانہ ہی سو روپے بھرنا پڑتا ہے۔ اگر کسی وجہ سے دکان بند رہی اور دو تین دن قرض نہ دے پائے تو تیس یا پچاس روپے کا جرمانہ اس کے اوپر لگ جاتا ہے۔"

اسٹاکس سٹر کے آنے کی وجہ سے ہوئی ترقی

مگر راحت سے جڑنے کے بعد روندر اب مہاجنوں کے چنگل سے نکل چکے ہیں اور راحت سے چھوٹے چھوٹے قرض لے کر رفتہ رفتہ آگے بڑھ رہے ہیں۔ روندر بتاتے ہیں، "میں نے پورا قرض (پچاس ہزار) سیلون میں اونسٹ کیا ہے۔ پہلے دو قرض کے تیس ہزار روپے میں نے بھیم نگر والی دکان کے لیے کرسی، آئینہ اور فرنیچر خریدنے میں استعمال کیا مگر جب میں نے جمہوری گلی کے اس نئے علاقے میں دکان شروع کی تو مجھے نئی کرسی سمیت سب کچھ نیا چاہیے تھا۔ اس لیے میں نے بھیم نگر والی دکان کا پورا سامان گاؤں میں اپنے چھوٹے بھائی کے سیلون کے لیے بھجوا دیا۔"

روندر شولا پور روڈ پر واقع اپنے کینیٹو امیٹر اسٹائل پارلر کو بالکل جدید طرز پر چلاتے ہیں۔ انہوں نے اپنے اور اپنے اسٹاف کے لیے باقاعدہ یونیفارم طے کیا ہے جس پر ان کے سیلون کا نام کڑھانی کے ذریعہ لکھا ہوتا ہے۔ ساتھ ہی دکان میں آنے والے سٹر کے لیے ایل ای ڈی ٹی وی بھی لگی ہے۔

روندر نے آگے بتایا، "نئے علاقے میں اپنے نئے سیلون کے لیے مجھے تین جدید طرز کی کرسیوں کی ضرورت تھی، جن کی کل قیمت اسیالیس ہزار تھی۔

جڑنے کے بعد انہیں کیا کیا فائدے ہوئے۔ تقریباً ڈھائی سال پہلے نام دیو روندر کو راحت کے دفتر لے کر گئے اور انہیں اس کا ممبر بنوایا۔ روندر بتاتے ہیں، "نام دیو بولے کہ تم عام حالات میں مہاجن سے پانچ لاکھ لگاؤ اور جمہوری کی حالت میں سولہ لاکھ لگاؤ پر بھی قرض لے لیتے ہو جبکہ راحت سے غریب اور محنت کرنے والے لوگوں کو زیر و پرست سود پر قرض ملتا ہے۔"

ممبر بننے کے دو ماہ کے بعد روندر نے پہلا قرض دس ہزار روپے کا لیا۔ اس کے بعد روندر نے راحت سے پچاس ہزار کے تین قرض لیے۔ اور یہ سبھی قرضے انہوں نے سیلون کے کام کے لیے لیے۔ روندر نے بتایا کہ راحت سے جڑنے سے پہلے انہوں نے مہاجنوں سے ساڑھے تین لاکھ روپے کا قرض لیا تھا۔ انہوں نے مہاجنوں کے ہاتھوں ہونے والے استحصال کے بارے میں بھی تفصیل سے بتایا۔

مہاجنوں کے استحصال سے آزادی

روندر کے مطابق مہاجن نہ صرف بہت اونچی شرح سود پر قرض دیتے ہیں بلکہ دوسرے طریقوں سے بھی استحصال کرتے ہیں۔ روندر کہتے ہیں، "وہ دکان میں آ کر فری میں داڑھی بال بنواتے تھے۔ کبھی کبھی وہ اپنے دوستوں کو بھی لے کر آ جاتے تھے۔ ان کی دہشت راتہی تھی۔ وہ رعب ڈالتے تھے۔ ایک روپیہ کے بلڈ سے کام لینے کے اتنے پیسے کیوں لیتے ہو، ایسا کہہ کر بے عزت کرتے تھے۔"

روندر کے مطابق ایسی باتوں پر انہیں غصہ تو بہت آتا تھا مگر جمہوری کے تحت وہ بول نہیں پاتے تھے۔ اپنے گاؤں میں تو انہوں نے یہ بھی دیکھا ہے کہ اگر مہاجنوں کی باتوں کی مخالفت کی جائے تو وہ سیلون کا شیشہ پھوڑ دیتے تھے۔



دکان میں کام کریں تو دس ہزار کمالیں گے۔"
 راحت سے ملنے والی راحت کو روند نے ان الفاظ میں بیان کیا، "راحت
 سے قرض لینے میں نہ تو ہمارا وقت گیا اور نہ سو کی شکل میں ہماری آمدنی گئی۔"

میرے پاس پیسے نہیں تھے تو میں نے راحت سے قرض لے کر کرسی کی
 قیمت کی ایک قسط ادا کی اور پھر ہفتہ وار قسطوں کی شکل میں کرسی کی پوری
 قیمت چکانی۔ راحت کی مدد نہیں ملتی تو میں کرسی نہیں خرید پاتا۔"
 راحت کے قرض سے روند کا کاروبار آگے بڑھ رہا ہے۔ وہ بتاتے ہیں،
 "ترقی ہو رہی ہے۔ میری دکان میں کسٹمر بڑھ گئے ہیں۔ میں اس کاروبار
 سے ہونے والی آمدنی کا ایک بڑا حصہ کاروبار میں ہی لگا دیتا ہوں۔ میری
 بیوی بیوٹی پارلر چلاتی ہیں۔ یہاں سے ہونے والی آمدنی کو میں وہاں بھی
 انویسٹ کرتا ہوں۔"

آمدنی میں ہوا اضافہ

روند ایک ترقی پسند نوجوان ہیں۔ وہ چاہتے ہیں کہ ساج لڑکیوں اور عورتوں
 کو دوسرے درجے کا نہ سمجھیں۔ لڑکیاں بھی اپنے پیروں پر کھڑی ہوں۔ اس
 سوچ کو زمین پر اتارنے کے لیے روند اپنی تینوں بیٹیوں کو اچھی تعلیم دلوا
 رہے ہیں اور انہیں کرائے کی ٹریننگ بھی دلوا رہے ہیں۔

روند کا بھی بینک سے قرض لینے کا تجربہ بہت اچھا نہیں رہا ہے۔ وہ بینکوں
 کی اونچی شرح سود اور قرض کے پروٹیس میں ہونے والی بھاگ دوڑ سے
 ناراض دکھائی دیتے۔ اس ناراضگی کو انہوں نے کچھ اس طرح ظاہر کیا، "دس
 ہزار کا بھی لون لینا ہو تو چھ مہینے بینک آنا جانا پڑتا ہے۔ ادھر جانے پر
 دھندرا چھوڑ کر بینک والوں کی راہ دیکھنی پڑتی ہے۔ بینک والے کہتے ہیں کہ
 یہ لے کر آؤ، وہ لے کر آؤ، بینک میں چھ مہینے آنے جانے کی جگہ اگر ہم اپنی



Creating Partnership with the Needy



SAHULAT MICRO
FINANCE SOCIETY



E-89, Flat No- 403, Hari Kothi Lane,
Abul Fazal Enclave Part-I,
Jamia Nagar, New Delhi-110025



+91 11 2994 0031/0032



info@sahulat.org



www.sahulat.org