



ग्रामीण महिला उद्यमिता के विकास में सूक्ष्म-वित्त संस्थाओं की भूमिका: एक विश्लेषणात्मक एवं नीतिपरक अध्ययन

डॉ. उमेश कुमार

असिस्टेंट प्रोफेसर, वाणिज्य विभाग, के० ए० पी० जी० कॉलेज, कासगंज, उत्तर प्रदेश, भारत

Correspondence Author: डॉ. उमेश कुमार

Received 9 March 2026; Accepted 27 Apr 2026; Published 6 May 2026

DOI: <https://doi.org/10.64171/JSRD.5.2.100-106>

सारांश

ग्रामीण भारत में महिला उद्यमिता केवल आय अर्जित करने का माध्यम नहीं, बल्कि संसाधनों पर अधिकार, घरेलू निर्णयों में भागीदारी, सामाजिक गतिशीलता और स्थानीय अर्थव्यवस्था के विविधीकरण की प्रक्रिया है। फिर भी संपार्श्विक अभाव, अनियमित आय, सीमित वित्तीय साक्षरता, घरेलू देखभाल-दायित्व, बाजार से दूरी तथा पितृसत्तात्मक मानदंड महिलाओं की उद्यमशील क्षमता को बाधित करते हैं। इस संदर्भ में सूक्ष्म-वित्त संस्थाएँ—स्वयं सहायता समूह-बैंक संबद्धता कार्यक्रम, गैर-बैंकिंग सूक्ष्म-वित्त संस्थाएँ, लघु वित्त बैंक, सहकारी संस्थाएँ और दीनदयाल अंत्योदय योजना-राष्ट्रीय ग्रामीण आजीविका मिशन के सामुदायिक संगठन—वित्तीय समावेशन और उद्यम-विकास के महत्वपूर्ण माध्यम बने हैं। प्रस्तुत अध्ययन संस्थागत और शोध-साहित्य सामग्री पर आधारित वर्णनात्मक-विश्लेषणात्मक समीक्षा है। इसका उद्देश्य यह स्पष्ट करना है कि सूक्ष्म-वित्त किस प्रकार बचत, ऋण, समूह-जमानत, वित्तीय अनुशासन, कौशल, सामाजिक पूँजी और बाजार-संपर्क के माध्यम से ग्रामीण महिलाओं को आजीविका गतिविधि से स्थायी उद्यम की ओर ले जा सकता है। उपलब्ध साक्ष्य बताते हैं कि ऋण तक पहुँच से कार्यशील पूँजी, परिसंपत्ति निर्माण, जोखिम-सहनशीलता और निर्णय-क्षमता में सुधार संभव है; समूह-आधारित मॉडल महिलाओं के आत्मविश्वास, सामूहिक सौदेबाजी और सार्वजनिक भागीदारी को भी बढ़ाता है। किंतु केवल ऋण देना उद्यमिता की पर्याप्त शर्त नहीं है। छोटे ऋण आकार, बहु-ऋणग्रस्तता, उच्च प्रभावी लागत, भुगतान-दबाव, डिजिटल विभाजन, कमजोर बाजार-सम्बद्धता और उद्यमों का कम उत्पादक गतिविधियों में संकेंद्रण लाभ को सीमित करते हैं। अध्ययन का केंद्रीय निष्कर्ष है कि सूक्ष्म-वित्त को 'ऋण-वितरण' से आगे बढ़ाकर 'उद्यम पारितंत्र' में रूपांतरित करना आवश्यक है, जिसमें चरणबद्ध वित्त, व्यवसाय-परामर्श, डिजिटल एवं लेखांकन कौशल, सामाजिक सुरक्षा, उत्पादक समूह, मूल्य-श्रृंखला साझेदारी और उत्तरदायी ग्राहक-सुरक्षा एकीकृत हों। उत्तर प्रदेश तथा कासगंज जैसे कृषि-प्रधान जिलों के लिए जिला-विशिष्ट क्लस्टर, पंचायत-स्तरीय उद्यम सुविधा केंद्र और परिणाम-आधारित निगरानी विशेष रूप से उपयोगी हो सकती है।

मूलशब्द: ग्रामीण महिला उद्यमिता, सूक्ष्म-वित्त, स्वयं सहायता समूह, वित्तीय समावेशन, महिला सशक्तीकरण, आजीविका

1. परिचय

ग्रामीण महिला अर्थव्यवस्था में श्रमिक, उत्पादक, बचतकर्ता, देखभालकर्ता और जोखिम-प्रबंधक की अनेक भूमिकाएँ निभाती है, पर उसके श्रम और आर्थिक निर्णयों को प्रायः औपचारिक मान्यता नहीं मिलती। कृषि और घरेलू उत्पादन में योगदान के बावजूद भूमि-स्वामित्व, संपार्श्विक, बैंकिंग इतिहास और स्वतंत्र गतिशीलता की कमी उसे औपचारिक ऋण से दूर रखती है। फलतः अनेक महिलाएँ पारिवारिक बचत, साहूकारी या अत्यल्प पूँजी पर निर्भर रहती हैं और उनका व्यवसाय जीविका-निर्वाह के स्तर से आगे नहीं बढ़ पाता। ग्रामीण महिला उद्यमिता का प्रश्न इसलिए केवल 'व्यवसाय शुरू करने' का नहीं, बल्कि अवसर, स्वायत्तता और संस्थागत पहुँच के न्यायपूर्ण वितरण का प्रश्न है।

सूक्ष्म-वित्त ने इस अंतराल को भरने के लिए छोटे, प्रायः संपार्श्विक-मुक्त ऋण, नियमित बचत, समूह-जिम्मेदारी और घर अथवा गाँव के निकट वित्तीय सेवा की व्यवस्था विकसित की। भारतीय रिज़र्व बैंक की 2022 की परिभाषा इस क्षेत्र की सीमा स्पष्ट करती है: "A microfinance loan is defined as a collateral-free loan given to a household having annual household income up to ₹3,00,000" (Reserve Bank of India [RBI], 2022, para. 3.1). अर्थात् सूक्ष्म-वित्त का नियामकीय केंद्र कम-आय वाले परिवार को बिना संपार्श्विक ऋण देना है। परंतु महिला उद्यमिता के दृष्टिकोण से प्रश्न यह है कि क्या

ऋण की उपलब्धता उत्पादक निवेश, लाभ, स्वामित्व और निर्णयाधिकार में बदलती है, अथवा ऋण घरेलू उपभोग, पुराने कर्ज या अस्थिर गतिविधियों में समाहित हो जाता है।

भारत में दो प्रमुख प्रवाह दिखाई देते हैं। पहला, स्वयं सहायता समूह-बैंक संबद्धता कार्यक्रम (SHG-BLP), जिसमें समूह बचत, आंतरिक ऋण और बैंक-साख क्रमशः विकसित होते हैं। दूसरा, संयुक्त देयता समूह अथवा व्यक्तिगत आधार पर संचालित सूक्ष्म-वित्त संस्थागत मॉडल है। DAY-NRLM ने इन प्रवाहों में सामुदायिक संगठन, प्रशिक्षण, पूँजीकरण सहायता, बैंक-सखी और उत्पादक समूह जोड़े हैं। दिसंबर 2024 तक मिशन ने लगभग 10.05 करोड़ परिवारों को 90.90 लाख स्वयं सहायता समूहों में संगठित किया था (Ministry of Rural Development [MoRD], 2025)। यह विस्तार सूक्ष्म-वित्त की पहुँच दर्शाता है, किंतु पहुँच और उद्यम की गुणवत्ता समानार्थी नहीं हैं।

प्रस्तुत शोध-पत्र का तर्क है कि सूक्ष्म-वित्त का सबसे प्रभावी रूप वह है जो वित्तीय पूँजी को मानवीय, सामाजिक, डिजिटल और बाजार पूँजी से जोड़ता है। इसीलिए अध्ययन सूक्ष्म-वित्त के सकारात्मक योगदान के साथ उसकी सीमाओं, जोखिमों और उत्तरदायी सुधारों का वाणिज्यिक तथा लैंगिक दृष्टि से परीक्षण करता है।

2. अध्ययन के उद्देश्य एवं शोध-प्रश्न

अध्ययन के प्रमुख उद्देश्य हैं: (i) ग्रामीण महिला उद्यमिता में सूक्ष्म-वित्त संस्थाओं की संस्थागत भूमिका को समझना; (ii) ऋण, बचत, समूह-सामाजिक पूँजी और गैर-वित्तीय सेवाओं के प्रभाव-मार्गों की पहचान करना; (iii) उद्यम की शुरुआत, निरंतरता और विस्तार पर उपलब्ध नवीन साक्ष्यों की समीक्षा करना; (iv) ऋणग्रस्तता, भुगतान-दबाव, बाजार और लैंगिक अवरोधों का आलोचनात्मक विश्लेषण करना; तथा (v) उत्तर प्रदेश और कासगंज जैसे जिलों के लिए व्यावहारिक नीति-सुझाव प्रस्तुत करना।

इन उद्देश्यों से चार प्रश्न निकलते हैं। पहला, सूक्ष्म-वित्त ग्रामीण महिला की पूँजी-बाधा को किस सीमा तक कम करता है? दूसरा, समूह-आधारित वित्त आय से पेरे निर्णय-क्षमता, गतिशीलता और सामूहिक अभिकरण को कैसे प्रभावित करता है? तीसरा, किन परिस्थितियों में ऋण वास्तविक उद्यम-वृद्धि में परिवर्तित नहीं हो पाता? चौथा, सूक्ष्म-वित्त संस्थाओं को ऋणदाता से उद्यम-सहयोगी बनाने के लिए किस प्रकार का पारितंत्र चाहिए?

3. अध्ययन-पद्धति और सीमाएँ

यह अध्ययन द्वितीयक स्रोतों पर आधारित वर्णनात्मक, व्याख्यात्मक और आलोचनात्मक समीक्षा है। 2022–2026 के बीच प्रकाशित RBI निर्देश, ग्रामीण विकास मंत्रालय की वार्षिक रिपोर्ट, NABARD और Sa-Dhan की क्षेत्रीय रिपोर्टें, सहकर्म-समीक्षित शोध और प्रासंगिक नीति-दस्तावेजों को प्राथमिकता दी गई है। विश्लेषण के लिए पाँच आयाम अपनाए गए हैं—वित्तीय पहुँच, उद्यम प्रदर्शन, वैयक्तिक अभिकरण, सामूहिक क्षमता और ग्राहक-सुरक्षा।

अध्ययन किसी एक जिले के प्राथमिक सर्वेक्षण का दावा नहीं करता। विभिन्न स्रोतों में ‘महिला उद्यमी’, ‘स्वरोजगार’, ‘SHG सदस्य’ और ‘ऋणी’ की परिभाषाएँ अलग हो सकती हैं; इसलिए राष्ट्रीय आँकड़ों को प्रभाव के प्रत्यक्ष प्रमाण के बजाय संस्थागत पैमाने के संकेतक के रूप में पढ़ा गया है। कारणात्मकता भी सावधानी से व्याख्यायित की गई है, क्योंकि समूह में जुड़ने वाली महिलाएँ पहले से अधिक प्रेरित या सामाजिक रूप से समर्थ हो सकती हैं। कासगंज संबंधी सुझाव स्थानीय आर्थिक संरचना पर आधारित अनुप्रयोग हैं, न कि जिले के नमूना-सर्वेक्षण के निष्कर्ष।

4. वैचारिक आधार: वित्त, उद्यमिता और सशक्तीकरण

ग्रामीण महिला उद्यमिता को केवल स्व-रोजगार का पर्याय मानना अपर्याप्त है। उद्यमिता में अवसर की पहचान, संसाधनों का संयोजन, अनिश्चितता का वहन, मूल्य-सृजन और पुनर्निवेश शामिल हैं। घर-आधारित दुग्ध, खाद्य-प्रसंस्करण, सिलाई, हस्तशिल्प या किराना गतिविधि तभी टिकाऊ उद्यम बनती है जब महिला मूल्य निर्धारण, खरीद, बिक्री, लाभ और संपत्ति पर पर्याप्त नियंत्रण रखे। व्यवसाय उसके नाम पर होने मात्र से आर्थिक स्वायत्तता सिद्ध नहीं होती; ऋण और आय पर वास्तविक नियंत्रण आवश्यक है।

सूक्ष्म-वित्त का प्रत्यक्ष प्रभाव पूँजी-बाधा घटाना है। छोटा ऋण कच्चा माल, पशु, उपकरण, स्टॉक या परिवहन खरीदने देता है। बचत और बीमा आकस्मिक झटकों के समय व्यवसाय की पूँजी को घरेलू संकट में समाप्त होने से बचा सकते हैं। इसका

अप्रत्यक्ष प्रभाव भी महत्वपूर्ण है: नियमित बैठकें वित्तीय अनुशासन, सूचना-विनिमय, अनुकरणीय भूमिका और सामूहिक समस्या-समाधान विकसित करती हैं। समूह सामाजिक संपार्श्विक बनता है—जहाँ भौतिक संपत्ति के अभाव की आंशिक भरपाई भरोसे, पारस्परिक निगरानी और पुनर्भुगतान प्रतिष्ठा से होती है। सशक्तीकरण को तीन परस्पर जुड़े स्तरों पर समझा जा सकता है। संसाधन स्तर पर ऋण, बचत, कौशल और नेटवर्क आते हैं; अभिकरण स्तर पर चयन, सौदेबाजी और निर्णय-क्षमता; उपलब्धि स्तर पर आय, परिसंपत्ति, गतिशीलता और सामाजिक सम्मान। Pandhare, Bellampalli और Yadava (2024) के भारतीय SHG अध्ययन में सूक्ष्म-वित्त और उद्यमी भागीदारी का सामाजिक, आर्थिक तथा मनोवैज्ञानिक सशक्तीकरण पर सकारात्मक, मध्यम प्रभाव पाया गया। इसका अर्थ यह नहीं कि हर ऋण स्वतः सशक्त करता है; प्रभाव इस बात पर निर्भर है कि महिला को धन के उपयोग, व्यवसाय के संचालन और आय के विनियोग पर कितना नियंत्रण है।

5. भारत का सूक्ष्म-वित्तीय संस्थागत ढाँचा

5.1 स्वयं सहायता समूह-बैंक संबद्धता कार्यक्रम

SHG-BLP में सामान्यतः 10–20 सदस्य नियमित बचत करते हैं, समूह के भीतर ऋण देते हैं, लेखा रखते हैं और पर्याप्त परिपक्वता के बाद बैंक से सामूहिक ऋण प्राप्त करते हैं। यह क्रम ऋण-इतिहास निर्मित करता है और बैंक की सूचना लागत घटाता है। NABARD (2024) के अनुसार कार्यक्रम ने 2023–24 में विशाल पारिवारिक पहुँच और महिला-केंद्रित संरचना बनाए रखी। मॉडल की विशेषता यह है कि बचत ऋण से पहले आती है; इसलिए सदस्य केवल उधारकर्ता नहीं, सामूहिक वित्तीय संस्था की सहभागी होती हैं।

5.2 DAY-NRLM और सामुदायिक संस्थाएँ

DAY-NRLM का समूह-ग्राम संगठन-क्लस्टर स्तरीय महासंघ ढाँचा वित्तीय समावेशन को आजीविका, कौशल और सामाजिक विकास से जोड़ता है। परिक्रामी निधि, सामुदायिक निवेश निधि, ब्याज सहायता और बैंक ऋण समूह की पूँजी बढ़ाते हैं। बैंकिंग संवाददाता सखी, कृषि सखी और उद्यम सखी जैसी भूमिकाएँ महिलाओं को सेवा-प्रदाता और स्थानीय पेशेवर बनाती हैं। MoRD (2025) का कथन—“mobilized about 10.05 crore households into 90.90 lakh SHGs”—इस सामुदायिक वास्तु का पैमाना दिखाता है (DAY-NRLM section)। पर असली सफलता सदस्य-संख्या से आगे नियमित आय और बढ़ते उद्यमों में मापी जानी चाहिए।

5.3 NBFC-MFI, लघु वित्त बैंक और अन्य प्रदाता

NBFC-MFI और लघु वित्त बैंक प्रायः संयुक्त देयता समूहों के माध्यम से शीघ्र, द्वार-स्तरीय ऋण देते हैं। प्रक्रिया सरल और संपार्श्विक-मुक्त होती है, जिससे पहली बार की महिला उधारकर्ता औपचारिक वित्त तक पहुँचती है। RBI (2022) के ढाँचे ने संस्था-आधारित पुरानी सीमाओं के स्थान पर सभी विनियमित संस्थाओं के लिए घरेलू आय, भुगतान-क्षमता, पारदर्शी मूल्य निर्धारण और ग्राहक-सुरक्षा पर समान सिद्धांत लागू किए। कुल मासिक ऋण-दायित्व को घरेलू मासिक आय के 50 प्रतिशत तक सीमित करना ऋण-वहन क्षमता के लिए महत्वपूर्ण सुरक्षा है।

5.4 क्षेत्र का बढ़ता आकार

Sa-Dhan (2025) ने 2024–25 के अंत में SHG बैंक-संबद्धता का बकाया ऋण पोर्टफोलियो लगभग ₹3.04 ट्रिलियन बताया। बड़ी मात्रा स्वयं में प्रभाव की गारंटी नहीं, पर यह संकेत देती है कि सूक्ष्म-वित्त अब सीमांत प्रयोग नहीं, ग्रामीण वित्तीय तंत्र का महत्वपूर्ण घटक है। इसी कारण शासन, मूल्य-पारदर्शिता, डेटा

गुणवत्ता और शिकायत-निवारण का महत्त्व भी बढ़ता है। Sa-Dhan की आचार-संहिता का घोषित उद्देश्य “Responsible Lending and Client Protection” है (Sa-Dhan, 2025, “Goals & Major Contributions” section); इस सूत्र को उद्यम-वृद्धि का केंद्रीय मानक बनाया जाना चाहिए।

तालिका 1: ग्रामीण महिला उद्यमिता से संबंधित प्रमुख सूक्ष्म-वित्तीय व्यवस्थाओं की तुलना

व्यवस्था या संस्था	मुख्य वित्तीय प्रक्रिया	उद्यमिता में प्रमुख योगदान	मुख्य सीमा या सावधानी
SHG-बैंक संबद्धता कार्यक्रम	समूह-बचत, आंतरिक ऋण और समूह के नाम बैंक-साखा।	साख-इतिहास, वित्तीय अनुशासन, सामूहिक सौदेबाजी और क्रमिक ऋण-वृद्धि।	समूह लेखांकन, नेतृत्व और बैंक-संपर्क कमजोर होने पर ऋण-नवीनीकरण बाधित हो सकता है।
DAY-NRLM सामुदायिक ढाँचा	परिक्रामी निधि, सामुदायिक निवेश निधि, ब्याज सहायता तथा बैंक-संबद्धता।	ऋण को कौशल, सामुदायिक संवर्ग, उत्पादक समूह और आजीविका सहायता से जोड़ना।	राज्यों और ब्लॉकों के बीच कार्यान्वयन तथा बाजार-सहायता की गुणवत्ता असमान हो सकती है।
NBFC-MFI और संयुक्त देयता समूह	द्वार-स्तरीय, संपार्श्विक-मुक्त छोटे ऋण तथा नियमित किस्तें।	पहली बार ऋण लेने वाली महिलाओं को शीघ्र औपचारिक वित्त और कार्यशील पूँजी।	बहु-ऋणग्रस्तता, लागत-पारदर्शिता और भुगतान-दबाव की सतत निगरानी आवश्यक है।
लघु वित्त बैंक, RRB और सहकारी संस्थाएँ	बचत खाते, व्यक्तिगत या समूह ऋण तथा स्थानीय शाखा-आधारित सेवाएँ।	बड़े ऋण, औपचारिकीकरण, भुगतान सेवाओं और उद्यम-विस्तार की संभावित निरंतरता।	दस्तावेज, शाखा-दूरी, संपार्श्विक और जोखिम-मूल्यांकन छोटे उद्यमों की पहुँच सीमित कर सकते हैं।

टिप्पणी। प्रस्तुत तालिका शोध-पत्र में समीक्षित साहित्य का लेखक द्वारा किया गया संश्लेषण है।

6. ग्रामीण महिला उद्यमिता पर प्रभाव के प्रमुख मार्ग

6.1 प्रारंभिक और कार्यशील पूँजी

ग्रामीण महिलाओं के पास अक्सर बैंक-स्वीकार्य संपत्ति नहीं होती। सूक्ष्म-वित्त कम राशि और सामाजिक जमानत से प्रवेश-द्वार खोलता है। बीज, चारा, सिलाई मशीन, खाद्य-प्रसंस्करण उपकरण, मोबाइल, पैकेजिंग अथवा मौसमी स्टॉक जैसी छोटी परिसंपत्तियाँ उत्पादन प्रारंभ करा सकती हैं। नियमित किस्त व्यवसाय को नकदी-प्रवाह की योजना सिखाती है। समय पर पुनःऋण से उद्यम का चक्र निरंतर रह सकता है। Abebe और Kegne (2023) ने पाया कि ऋण के साथ प्रशिक्षण, बचत और बीमा जैसी सेवाएँ महिला उद्यम-विकास को बेहतर करती हैं; अतः अकेली पूँजी की तुलना में सेवाओं का संयोजन अधिक प्रभावी है।

6.2 बचत, जोखिम-प्रबंधन और वित्तीय अनुशासन

नियमित छोटी बचत घरेलू और व्यावसायिक धन के विभाजन की शुरुआत करती है। समूह-पुस्तिका, बैंक-खाता और लेन-देन का रिकॉर्ड भविष्य के ऋण का आधार बनते हैं। आकस्मिक चिकित्सा व्यय, पशु-हानि या फसल-विफलता उद्यम पूँजी को नष्ट कर सकते हैं; इसलिए आपात निधि, सूक्ष्म-बीमा और लचीला पुनर्भुगतान उद्यम की निरंतरता के लिए ऋण जितने ही महत्वपूर्ण हैं। वित्तीय अनुशासन तब उत्पादक है जब वह सीखने और सुरक्षा से जुड़ा हो; केवल कठोर वसूली अनुशासन नहीं, असुरक्षा बढ़ा सकती है।

6.3 सामाजिक पूँजी और सामूहिक सौदेबाजी

समूह बैठकें महिलाओं को घर से बाहर वैध सार्वजनिक स्थान देती हैं। सदस्य आपूर्तिकर्ता, सरकारी योजना, कीमत, परिवहन और ग्राहक संबंधी सूचना साझा करती हैं। सामूहिक खरीद से लागत घटती तथा सामूहिक बिक्री से सौदेबाजी बढ़ती

है। Al-Kubati, Selvaratnam और Al-Shami (2023) ने SHG-BLP को वित्तीय समावेशन के साथ सामाजिक सहभागिता और सतत विकास से जोड़ते हुए बताया कि समूह-संस्था की गुणवत्ता परिणामों में निर्णायक है। समूह इस प्रकार केवल ऋण-वितरण चैनल नहीं, भरोसा और आवाज निर्मित करने वाला मंच है।

6.4 कौशल, आत्मविश्वास और निर्णय-क्षमता

उद्यम चलाने के लिए उत्पादन कौशल के साथ लागत-गणना, मूल्य निर्धारण, गुणवत्ता, स्टॉक, ग्राहक सेवा और डिजिटल भुगतान का ज्ञान चाहिए। सूक्ष्म-वित्त संस्था यदि प्रशिक्षण और परामर्श देती है तो महिला की व्यावसायिक पहचान मजबूत होती है। स्वयं बैंक से संवाद करना, हस्ताक्षर करना और डिजिटल लेन-देन देखना आत्म-प्रभावकारिता बढ़ाता है। आय का नियमित योगदान घरेलू बजट, बच्चों की शिक्षा, स्वास्थ्य और परिसंपत्ति खरीद में महिला की वार्ता-स्थिति सुधार सकता है। किंतु प्रशिक्षण एकमुश्त, सामान्य और आपूर्ति-प्रेरित हो तो उसका प्रभाव सीमित रहता है; इसे उद्यम के चरण और स्थानीय बाजार से जोड़ना चाहिए।

6.5 बाजार, प्रौद्योगिकी और औपचारिकीकरण

वित्त उत्पादन बढ़ा सकता है, पर बिक्री न बढ़े तो स्टॉक और ऋण-दायित्व दोनों बढ़ेंगे। इसलिए पैकेजिंग, मानकीकरण, FSSAI/उद्यम पंजीकरण, डिजिटल सूचीकरण, सरकारी खरीद और स्थानीय व्यापारियों से अनुबंध आवश्यक हैं। स्मार्टफोन और UPI भुगतान लेन-देन का रिकॉर्ड बनाते हैं, पर फोन पर पुरुष नियंत्रण, कमजोर नेटवर्क, साइबर-धोखाधड़ी और डिजिटल साक्षरता की कमी नया बहिष्करण पैदा कर सकती है। संस्था को केवल ऐप उपलब्ध कराने के बजाय स्थानीय भाषा में प्रत्यक्ष अभ्यास और धोखाधड़ी-सुरक्षा देनी चाहिए।

तालिका 2: सूक्ष्म-वित्त से ग्रामीण महिला उद्यमिता एवं सशक्तीकरण तक के प्रभाव-मार्ग

सूक्ष्म-वित्तीय निवेश	तात्कालिक परिवर्तन	संभावित उद्यम परिणाम	सशक्तीकरण का आयाम
प्रारंभिक एवं कार्यशील पूँजी	कच्चे माल, उपकरण, पशु या मौसमी स्टॉक की खरीद।	व्यवसाय की शुरुआत, उत्पादन-निरंतरता और बिक्री-क्षमता में वृद्धि।	आय-सृजन तथा आर्थिक संसाधनों तक पहुँच।
नियमित बचत और बीमा	आपात निधि, बेहतर नकदी-प्रबंधन और झटकों से आंशिक सुरक्षा।	संकट में उद्यम पूँजी के क्षरण और अनियोजित उधारी में कमी।	आर्थिक सुरक्षा और भविष्य पर नियंत्रण।
समूह बैठक और सामाजिक जमानत	सूचना-विनिमय, पारस्परिक निगरानी तथा सामूहिक खरीद-बिक्री।	कम लेन-देन लागत, बेहतर सौदेबाजी और भरोसेमंद व्यावसायिक नेटवर्क।	सामूहिक अभिकरण, गतिशीलता और सार्वजनिक भागीदारी।
व्यवसाय एवं वित्तीय प्रशिक्षण	लागत-गणना, मूल्य-निर्धारण, लेखांकन और गुणवत्ता-प्रबंधन की क्षमता।	लाभ की बेहतर समझ, कम अपव्यय और अधिक टिकाऊ उद्यम।	आत्मविश्वास, निर्णय-क्षमता और व्यावसायिक पहचान।
डिजिटल भुगतान और बाजार-संपर्क	लेन-देन रिकॉर्ड, नए ग्राहक, औपचारिक पंजीकरण और व्यापक बाजार।	बिक्री-विस्तार, साख-संकेत और मूल्य-श्रृंखला में भागीदारी।	वित्तीय स्वायत्तता, सूचना तक पहुँच और बाजार में दृश्यता।

टिप्पणी। प्रस्तुत तालिका शोध-पत्र में समीक्षित साहित्य का लेखक द्वारा किया गया संश्लेषण है।

7. उपलब्धियाँ और उनकी विवेकपूर्ण व्याख्या

भारत में SHG और सूक्ष्म-वित्त की सबसे बड़ी उपलब्धि प्रथम-पीढ़ी की बैंकिंग पहुँच है। लाखों महिलाओं के नाम से खाते, बचत और ऋण इतिहास बने हैं। समूह ने छोटे लेन-देन की लागत को सामूहिक रूप से वहन किया और बैंक के लिए जोखिम-सूचना तैयार की। दूसरा, घर-आधारित आय-गतिविधि को सामाजिक वैधता मिली। तीसरा, सामुदायिक संगर्भों ने वित्तीय और आजीविका सेवाओं को गाँव के निकट पहुँचाया। चौथा, संकट के समय समूह नेटवर्क अनौपचारिक बीमा और सूचना-तंत्र की भूमिका निभाते हैं।

Pandhare et al. (2024) का मिश्रित-पद्धति अध्ययन वित्तीय स्वतंत्रता, निर्णय-भागीदारी, सामाजिक नेटवर्क, आत्मविश्वास और कल्याण में सुधार की ओर संकेत करता है। Abebe और Kegne (2023) का तुलनात्मक साक्ष्य भी बताता है कि ऋण, प्रशिक्षण, बचत और बीमा का समेकित पैकेज उद्यम-विकास से सकारात्मक रूप से जुड़ता है। इन अध्ययनों का साझा संदेश यह है कि सूक्ष्म-वित्त का प्रभाव बहुआयामी है। आय ही एकमात्र परिणाम नहीं; आवाज, गतिशीलता, नेटवर्क और भविष्य के प्रति भरोसा भी आर्थिक क्षमता को प्रभावित करते हैं।

फिर भी तीन सावधानियाँ जरूरी हैं। पहली, समूह की सदस्यता उद्यमिता नहीं है। सदस्य ऋण का उपयोग शिक्षा, स्वास्थ्य, विवाह, आवास या पुराने कर्ज के लिए कर सकती है—ये उपयोग कल्याणकारी हो सकते हैं, पर इन्हें उद्यम निवेश नहीं कहा जा सकता। दूसरी, बिक्री या आय में वृद्धि को लाभ-वृद्धि समझना गलत है; कच्चा माल, श्रम, ब्याज और मूल्यहास घटाने के बाद शुद्ध लाभ मापना चाहिए। तीसरी, घरेलू आय बढ़ने पर भी यदि पुरुष धन नियंत्रित करे और महिला भुगतान की जिम्मेदारी उठाए तो सशक्तीकरण अधूरा रहता है। अतः मूल्यांकन में ऋण-उपयोग, उद्यम स्वामित्व, लाभ, नियंत्रण और समय-बोझ अलग-अलग मापने चाहिए।

8. प्रमुख चुनौतियाँ और जोखिम

8.1 ऋण से उद्यम तक का अधूरा संक्रमण

बहुत से ऋण आकार जीवन-निर्वाह गतिविधि के लिए पर्याप्त होते हैं, तकनीकी उन्नयन या बाजार विस्तार के लिए नहीं। समान गाँव में अनेक सदस्य सिलाई,

पशुपालन या मसाला निर्माण शुरू करें तो स्थानीय मांग जल्दी संतृप्त हो सकती है। व्यवसाय-चयन यदि प्रशिक्षण प्रदाता तय करे और मांग-अध्ययन न हो तो उद्यम 'कॉपी' बन जाता है। फलतः कम लाभ, मूल्य-प्रतिस्पर्धा और ऋण-परिवर्तन का जोखिम बढ़ता है।

8.2 बहु-ऋणग्रस्तता और भुगतान-दबाव

एक परिवार कई संस्थाओं से ऋण ले सकता है। डिजिटल स्वीकृति और तेज वितरण सुविधा देते हैं, किंतु घरेलू आय का अतिमूल्यांकन या पुराने ऋण से नई किश्त चुकाने की प्रवृत्ति ऋण-जाल बना सकती है। RBI का 50 प्रतिशत दायित्व अनुपात उपयोगी है, पर उसकी प्रभावशीलता सही आय-मूल्यांकन और सभी ऋणों की जानकारी पर निर्भर है। भुगतान बैठकों में सार्वजनिक शर्मिंदा करना, अनुचित दबाव या लचीलेपन का अभाव महिलाओं की गरिमा और मानसिक स्वास्थ्य को चोट पहुँचा सकता है। उत्तरदायी संस्था को अस्थायी संकट, व्यवसाय-विफलता और जानबूझकर चूक में अंतर करना चाहिए।

8.3 ऋण की लागत और पारदर्शिता

संपार्श्विक-मुक्त, छोटे और घर-स्तरीय ऋण की परिचालन लागत स्वाभाविक रूप से अधिक है, किंतु उधारकर्ता को ब्याज, प्रसंस्करण शुल्क, बीमा, विलंब शुल्क और प्रभावी वार्षिक दर स्पष्ट होनी चाहिए। 'फ्लैट' और 'घटते शेष' दर का अंतर समझे बिना ग्राहक वास्तविक लागत नहीं जान पाती। स्थानीय भाषा में एक-पृष्ठ तथ्य-पत्र, मौखिक पुष्टि और डिजिटल/कागजी रसीद अनिवार्य व्यवहार होना चाहिए। लागत की तुलना केवल दर से नहीं, समय, यात्रा, अवसर-लागत और अवैध शुल्क सहित करनी चाहिए।

8.4 लैंगिक और समय-दरिद्रता

महिला उद्यमी घरेलू काम, बच्चों, वृद्धों, पशु और खेत की जिम्मेदारियों के बाद व्यवसाय करती है। ऋण मिलने से काम बढ़ सकता है, पर घरेलू श्रम-विभाजन न बदले तो उसका विश्राम घटता है। बाजार जाने, पुरुष विक्रेता से मोलभाव, प्रशिक्षण

में रुकने या स्मार्टफोन रखने पर सामाजिक नियंत्रण भी रहता है। कभी व्यवसाय महिला के नाम पर होता है, संचालन पुरुष करता है और किशत महिला चुकाती है। इसलिए संस्था को परिवार-संवेदी परामर्श, सुरक्षित परिवहन, अनुकूल प्रशिक्षण समय और बाल-देखभाल समर्थन जैसे उपाय जोड़ने चाहिए।

8.5 बाजार और संस्थागत विखंडन

ऋणदाता, कौशल एजेंसी, ग्रामीण आजीविका मिशन, उद्योग विभाग और विपणन मंच अलग-अलग काम करते हैं। उद्यमी को कई कार्यालयों और दस्तावेजों से गुजरना पड़ता है। गुणवत्ता प्रमाणन, पैकेजिंग, भंडारण और परिवहन का अभाव बिक्री सीमित करता है। बैंक शाखा दूरी, कर्मचारी-परिवर्तन और समूह लेखांकन की त्रुटियाँ भी ऋण-नवीनीकरण रोक सकती हैं। समाधान अधिक ऋण नहीं, एकीकृत 'क्रेडिट-प्लस' सेवा है।

9. उत्तर प्रदेश और कासगंज के संदर्भ में अवसर

कासगंज कृषि-प्रधान सामाजिक संरचना, छोटे कस्बों, स्थानीय हाट और निकटवर्ती शहरी बाजारों वाला जिला है। यहाँ महिला उद्यमिता को क्षेत्रीय संसाधनों से जोड़ना अधिक यथार्थवादी होगा। दुग्ध एवं पशु-आधारित उत्पाद, अनाज-दाल प्रसंस्करण, मसाला, अचार-पापड़, पौधशाला, जैविक खाद, सिलाई-परिधान, स्कूल सामग्री,

स्थानीय खाद्य सेवा, डिजिटल सेवा केंद्र और कृषि-इनपुट से जुड़ी सूक्ष्म इकाइयाँ संभावित क्षेत्र हैं। चयन मांग, कच्चे माल, कौशल, मौसम और परिवहन के जिला-मानचित्र पर आधारित होना चाहिए।

एकल उद्यम की तुलना में क्लस्टर मॉडल उपयोगी हो सकता है। उदाहरणतः दस समूह कच्चा माल सामूहिक रूप से खरीदें; साझा मशीन, गुणवत्ता-परीक्षण और पैकेजिंग केंद्र उपयोग करें; एक उत्पादक कंपनी या संघ विपणन संभालें; और बैंक चरणबद्ध कार्यशील पूँजी दें। इससे पैमाने की अर्थव्यवस्था, गुणवत्ता और सौदेबाजी सुधर सकती है। पंचायत स्तर पर 'महिला उद्यम सुविधा दिवस' में बैंक, NRLM, जिला उद्योग केंद्र, कृषि/पशुपालन विभाग और डिजिटल वाणिज्य सलाह एक स्थान पर मिलें।

कासगंज के लिए ऋण-निर्णय में मौसमी नकदी-प्रवाह महत्वपूर्ण है। पशुपालन, कृषि-प्रसंस्करण और त्योहार-आधारित बिक्री में मासिक समान किशत हमेशा उपयुक्त नहीं। संस्था को व्यवसाय चक्र के अनुरूप स्थगन और किस्त-संरचना देनी चाहिए। ब्लॉकवार डैशबोर्ड केवल वितरित राशि नहीं, सक्रिय उद्यम, महिला-नियंत्रित बैंक खाते, शुद्ध लाभ, रोजगार, समय पर भुगतान और शिकायत समाधान मापें। अनुसूचित जाति, अल्पसंख्यक, विधवा, दिव्यांग और भूमिहीन महिलाओं के परिणाम पृथक देखने से छिपी असमानताएँ सामने आएँगी।

तालिका 3: कासगंज में ग्रामीण महिला उद्यमिता के संभावित क्षेत्र और अपेक्षित वित्तीय सहायता

संभावित उद्यम क्षेत्र	स्थानीय आधार	उपयुक्त सूक्ष्म-वित्त सहायता	बाजार एवं जोखिम-सहायता
दुग्ध एवं पशु-आधारित उत्पाद	ग्रामीण पशुपालन, नियमित स्थानीय मांग और दैनिक नकदी-प्रवाह।	पशु/उपकरण ऋण, बीमा, चारा हेतु कार्यशील पूँजी और मौसमी किस्तें।	पशु-स्वास्थ्य सेवा, शीत-शृंखला, संग्रह केंद्र और संस्थागत खरीदार।
अनाज, दाल, मसाला एवं खाद्य-प्रसंस्करण	कृषि कच्चा माल, घरेलू कौशल और स्थानीय हाट-बाजार।	साझा मशीन, पैकेजिंग सामग्री और समूह-आधारित कार्यशील पूँजी।	FSSAI पंजीकरण, गुणवत्ता-जाँच, ब्रांडिंग, भंडारण और थोक विक्रेता संपर्क।
सिलाई, परिधान एवं स्कूल सामग्री	स्थानीय मांग, घर-आधारित उत्पादन और प्रशिक्षण की उपलब्धता।	सिलाई मशीन, कपड़ा-स्टॉक और ऑर्डर-आधारित अल्पकालिक ऋण।	स्कूल/संस्थागत ऑर्डर, डिजाइन प्रशिक्षण और सामूहिक विपणन।
जैविक खाद, पौधशाला एवं कृषि-सेवा	कृषि अवशेष, स्थानीय किसान बाजार और छोटे भू-धारकों की जरूरत।	उपकरण, बीज/इनपुट और उत्पादन चक्र के अनुरूप चरणबद्ध ऋण।	कृषि विभाग से तकनीकी सहायता, प्रदर्शन इकाई और उत्पाद मानकीकरण।
डिजिटल एवं पंचायत-स्तरीय सेवाएँ	बैंकिंग, ऑनलाइन आवेदन, भुगतान और दस्तावेज सेवाओं की बढ़ती मांग।	स्मार्टफोन/कंप्यूटर, प्रिंटर और सुरक्षित डिजिटल लेन-देन प्रशिक्षण।	साइबर-सुरक्षा, कनेक्टिविटी, सेवा-शुल्क पारदर्शिता और बैंक/पंचायत साझेदारी।

10. नीतिगत सुझाव

पहला, ऋण-योग्यता से उद्यम-योग्यता की ओर बढ़ना। ऋण से पहले सरल व्यवसाय निदान हो—स्थानीय मांग, प्रतिस्पर्धा, कौशल, लागत, नकदी-चक्र और घरेलू जोखिम। प्रत्येक सदस्य को उद्यमी मान लेना लक्ष्य-भ्रम पैदा करता है; कुछ को मजदूरी, सामाजिक सुरक्षा या कौशल-रोजगार अधिक उपयुक्त हो सकता है।

दूसरा, चरणबद्ध और प्रयोजन-संगत वित्त। शुरुआती परीक्षण ऋण, सफल संचालन पर वृद्धि ऋण और परिसंपत्ति हेतु दीर्घावधि ऋण अलग हों। कार्यशील पूँजी की अवधि बिक्री-चक्र से मेल खाएँ। डिजिटल लेन-देन और समूह रिकॉर्ड का उपयोग हो, किंतु मानवीय समीक्षा बनी रहे।

तीसरा, 'क्रेडिट-प्लस' को मानक सेवा बनाना। प्रत्येक उद्यम ऋण के साथ लागत-पत्रक, मूल्य निर्धारण, लेखांकन, डिजिटल भुगतान, बाजार और शिकायत-

निवारण का छोटा मॉड्यूल हो। प्रशिक्षण के बाद छह से बारह माह तक स्थानीय मेंटर नियमित परामर्श दें। संस्था की प्रोत्साहन-व्यवस्था वितरण और वसूली के साथ उद्यम-जीवितता से भी जुड़े।

चौथा, उत्पादक समूह और मूल्य-शृंखला साझेदारी। समान गतिविधि वाले SHG को साझा खरीद, प्रसंस्करण, ब्रांडिंग और लॉजिस्टिक्स के लिए संगठित किया जाए। निजी खरीदार या ई-कॉमर्स मंच से अनुबंध में न्यूनतम गुणवत्ता, समय पर भुगतान और शिकायत प्रक्रिया स्पष्ट हों। सार्वजनिक खरीद में महिला समूहों के लिए छोटे लॉट और सरल दस्तावेजीकरण मददगार होंगे।

पाँचवाँ, उत्तरदायी वित्त और ग्राहक-सुरक्षा। RBI (2022) के घरेलू आय तथा भुगतान-दायित्व मानकों का वास्तविक पालन हो। ऋण-प्रस्ताव में प्रभावी वार्षिक दर और सभी शुल्क स्थानीय भाषा में बताए जाएँ। जबरन वसूली पर शून्य

सहिष्णुता, गोपनीय शिकायत चैनल, समयबद्ध समाधान और प्राकृतिक आपदा/स्वास्थ्य संकट के लिए पुनर्गठन नीति हो। क्रेडिट ब्यूरो डेटा को समूह-संदर्भ और ऋण के उत्पादक उपयोग के साथ पढ़ा जाए।

छठा, लैंगिक स्वामित्व का सत्यापन। मूल्यांकन यह देखे कि व्यवसाय का निर्णय कौन लेता है, आय किस खाते में आती है, परिसंपत्ति किसके नाम है और महिला स्वतंत्र रूप से भुगतान/खरीद कर सकती है या नहीं। परिवार के पुरुष सदस्यों को सहायक भूमिका, घरेलू काम के साझाकरण और महिला की आय पर अधिकार के विषय में संवेदनशील बनाया जाए।

सातवाँ, डिजिटल समावेशन में सुरक्षा। महिला के अपने मोबाइल, PIN गोपनीयता, UPI अभ्यास, साइबर-धोखाधड़ी पहचान और ऑफलाइन सहायता को वित्तीय साक्षरता का हिस्सा बनाया जाए। बायोमेट्रिक या नेटवर्क विफलता पर वैकल्पिक व्यवस्था रहे। डेटा-सहमति स्पष्ट हो और बिक्री के लिए व्यक्तिगत जानकारी साझा न की जाए।

आठवाँ, परिणाम-आधारित निगरानी और स्वतंत्र मूल्यांकन। प्रमुख संकेतकों में उद्यम का 12/24 माह अस्तित्व, बिक्री, शुद्ध लाभ, परिसंपत्ति, रोजगार, औपचारिकीकरण, महिला का आय-नियंत्रण, ऋण-दायित्व अनुपात और शिकायतें हों। केवल ऋण संख्या या वसूली दर सफल उद्यमिता नहीं बताती। चयन-पक्षपात को कम करने के लिए तुलनात्मक समूह और गुणात्मक साक्षात्कार शामिल किए जाएँ।

11. चर्चा

सूक्ष्म-वित्त की बहस अक्सर दो ध्रुवों में बँट जाती है—एक ओर इसे गरीबी और लैंगिक असमानता का समाधान माना जाता है, दूसरी ओर ऋण-दबाव का स्रोत। उपलब्ध साक्ष्य अधिक सशर्त निष्कर्ष सुझाते हैं। सूक्ष्म-वित्त तब सक्षमकारी है जब महिला के पास व्यवहार्य अवसर, धन पर नियंत्रण, कौशल, बाजार और झटकों से सुरक्षा हो। वही ऋण कम मांग, बीमारी, घरेलू नियंत्रण या बहु-उधारी की परिस्थिति में बोझ बन सकता है। इसलिए प्रभाव ऋण की उपस्थिति का नहीं, ऋण और परिवेश के मेल का परिणाम है।

वाणिज्यिक स्थिरता और सामाजिक उद्देश्य परस्पर विरोधी होना आवश्यक नहीं। उचित मूल्य, कम लेन-देन लागत, डिजिटल रिकॉर्ड और अच्छे पुनर्भुगतान से संस्था टिकाऊ रह सकती है; पर अल्पकालिक पोर्टफोलियो वृद्धि के लिए बार-बार ऋण देना प्रणालीगत जोखिम बनाता है। ग्राहक-सुरक्षा संस्था के लिए अनुपालन खर्च नहीं, दीर्घकालिक परिसंपत्ति है—यह भरोसा, पुनर्भुगतान गुणवत्ता और प्रतिष्ठा बढ़ाती है।

महिला समूहों का सबसे विशिष्ट योगदान वित्तीय मध्यस्थता से आगे सामूहिक अभिकरण है। अकेली उधारकर्ता बाजार और परिवार में कमजोर हो सकती है; समूह सूचना, वैधता और सामूहिक आवाज देता है। फिर भी समूह-दबाव को रोमानी दृष्टि से नहीं देखना चाहिए। पारस्परिक जिम्मेदारी सहयोग दे सकती है, पर चूक की दशा में सामाजिक दंड भी बन सकती है। समूह शासन, पारदर्शी लेखांकन, नेतृत्व-परिवर्तन और गोपनीय शिकायत व्यवस्था इसलिए आवश्यक हैं।

उद्यमिता नीति को 'लाखपति' जैसी आय-सीमा के साथ आय की नियमितता, लागत और महिला नियंत्रण भी मापना चाहिए। वार्षिक सकल बिक्री और शुद्ध

घरेलू आय अलग हैं। एक टिकाऊ उद्यम वह है जो उचित श्रम-प्रतिफल देता, संकट सहता, पुनर्निवेश करता और महिला की पसंद का विस्तार करता है। यही सूक्ष्म-वित्त की सफलता की अधिक कठोर, किंतु सार्थक कसौटी है।

12. निष्कर्ष

ग्रामीण महिला उद्यमिता के लिए सूक्ष्म-वित्त ने संपार्श्विक और बैंकिंग इतिहास की बाधा को कम करके ऐतिहासिक प्रवेश-द्वार बनाया है। SHG-BLP, DAY-NRLM और विनियमित MFI तंत्र ने बचत, ऋण, वित्तीय पहचान और सामुदायिक नेटवर्क को व्यापक बनाया। नवीन अध्ययनों से आर्थिक, सामाजिक और मनोवैज्ञानिक सशक्तीकरण की संभावना समर्थित होती है। परंतु ऋण अपने आप बाजार, कौशल, स्वामित्व या लैंगिक समानता नहीं बनाता। गलत उत्पाद, अपर्याप्त ऋण, बहु-उधारी, भुगतान-दबाव और घरेलू नियंत्रण लाभ को उलट सकते हैं।

अतः अगला चरण अधिक ऋण नहीं, बेहतर उद्यम-वित्त है। संस्था को महिला की वास्तविक नकदी-प्रवाह, व्यवसाय-चक्र और जोखिम के अनुरूप उत्पाद देना होगा; प्रशिक्षण को बाजार और मॉडरिंग से जोड़ना होगा; उत्पादक समूहों द्वारा पैमाना बनाना होगा; तथा ग्राहक-सुरक्षा को कठोरता से लागू करना होगा। कासगंज जैसे जिलों में स्थानीय संसाधन-आधारित क्लस्टर, पंचायत-स्तरीय एकल सुविधा और लैंगिक परिणामों की निगरानी इस परिवर्तन को व्यावहारिक रूप दे सकती है। सूक्ष्म-वित्त की अंतिम कसौटी वितरित ऋण नहीं, वह स्थायी आर्थिक क्षमता है जिसके माध्यम से ग्रामीण महिला अपने उद्यम, आय और जीवन के निर्णयों पर वास्तविक अधिकार अर्जित करती है।

संदर्भ

1. Abebe A, Kegne M. The role of microfinance institutions on women's entrepreneurship development. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. 2023;12:17. doi:10.1186/s13731-023-00285-0.
2. Al-Kubati NAA, Selvaratnam DP, Al-Shami SA. Empowering women through the Self-Help Group Bank Linkage Programme as a tool for sustainable development: lessons from India. *Community Development Journal*. 2023;58(2):283-308. doi:10.1093/cdj/bsab036.
3. Bandara SH, Jayaweera T, Gamage SKN. Unveiling the prospects, impacts, and constraints of microfinance in women's empowerment: a systematic review of evidence from South Asia. *Sustainability*, 2024, 16.
4. Ministry of Rural Development. Annual report 2024-25. Government of India, 2025.
5. Ministry of Rural Development. Department of Rural Development: year ender 2025. Press Information Bureau, Government of India, 2026.
6. National Bank for Agriculture and Rural Development. Status of microfinance in India 2023-24. NABARD, 2024.
7. Pandhare A, Bellampalli PN, Yadava N. Transforming rural women's lives in India: the impact of microfinance and entrepreneurship on empowerment in Self-Help

- Groups. Journal of Innovation and Entrepreneurship. 2024;13:62. doi:10.1186/s13731-024-00419-y.
8. Reserve Bank of India. Master Direction—Reserve Bank of India (Regulatory Framework for Microfinance Loans) Directions, 2022. RBI/DOR/2021-22/89; DoR.FIN.REC.95/03.10.038/2021-22. Reserve Bank of India, 2022.
 9. Sa-Dhan. Bharat microfinance report 2025. Sa-Dhan, 2025.
 10. Sa-Dhan. Goals & major contributions: Industrial code of conduct and client protection. Sa-Dhan, 2025.