



**Economic empowerment or enslavement  
study on microcredit, migration and women's status  
in Chamrajanagar District**

ಆರ್ಥಿಕ ಸಬಲೀಕರಣ

ಮೈಕ್ರೋ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕುರಿತು ಅಧ್ಯಯನ ವಲಸೆ ಕುಟುಂಬಗಳ  
ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಿತಿಗತಿ ಚಾಮರಾಜನಗರ ಜಿಲ್ಲೆ





### **RLHP :**

The Microfinance study was conducted with the support of WeWorld GVC ONLU's partner since 2011 and Mrs. Madhu Bhushan and Mrs. Shakun who have done a lot of work on social and economic development. RLHP has been working for more than 36 years. RLHP Focus is Child centred integrated community development; Advocacy and lobbying are integral to RLHP's strategy for grassroots action. Networking and collaborating with various like-minded NGOs at the local, state and national levels to influence and bring about changes in the policies relating to children and their rights, equity and social justice.

### **The Microfinance Study is supported by WeWorld-GVC ONLUS :**

an NPO who works in more than 29 countries world wide to foster a culture of mutual support, social commitment, and respect for human rights.



In looking to achieving long-term integrated development, WW-GVC chose to operate in areas with a high poverty index. In consort with local partners WW-GVC focuses on various arenas at the same time – health, education, food security, children's and women's rights, environmental sustainability, and community engagement. (To know more: <https://www.weworld-gvc.it/en>). Its presence in India started in 2011.

**Our motto :** We promote and safeguard the rights to inclusion of women, children and teenagers in Italy and throughout the world, on the basic assumption that the safeguard of women's rights is a mandatory condition to achieve respect of children's rights and, vice versa, the protection of children's rights is most important for the achievement of women's rights.

## FOREWORD

The study on Micro Financing and its impact on the poor families, especially the women is most relevant to formulate interventions in support of the poor families. Micro finance gives easy accessibility to CASH, it is alluring. The study brings out well how the Micro Finance schemes entice people to borrow money, huge amounts of money and then they are trapped in a situation where they cannot repay. One of the results – in the area where this study was done – is that the families migrate to earn enough money to repay their debts. The migration has damaging consequences on women and children, their education and health.

With an intention to bring changes in the lives of women and children from the migrant families, RLHP initiated an intervention for the migrant families of Gundulpete taluk, Chamrajnagar district with the support of WeWorld -GVC. Encouraging children's education, prevention of child marriage, child labour, empowerment of women through women's development, income generation activities, empowering community to access government schemes were the major initiatives of RLHP under the project.

We consider the study was one of the major step forward to help us to improve the lives of migrant families especially women. And we, in deep sorrow, with the departure of Joy Malliekal, the founder of RLHP, dedicate the study report to him.

I take this opportunity to express our sincere gratitude to Mrs. Madhu and Mrs. Shakun who conducted this study. I thank the whole team of WeWorld – GVC especially their country representative Mrs. Paola Benvenuto for her constant and valuable involvement and suggestion. Finally but not least, I thank the whole team of RLHP, all the government officers, Gram Panchayath members and women and community who have been a part of the study and made this possible.

**Mrs. Saraswathi**  
Director  
RLHP, Mysore.

Refer the following link for further information

<http://www.rlhpmysore.com/publications/>



Dear reader,

I need to make a small introduction to this document that I invite you to read carefully and to use the information in it whichever is your role in the community: parent, teacher, panchayat member, block level officer, district level officer.

Ensuring to every child the access to sustainable quality education, to successfully fight different forms of child abuse including Child labour and Child marriage is priority of WeWorld GVC mandate in India.

The partnership WeWorld\_GVC and RLHP is almost 10 year old.

In 2017 after 3 years from the initial intervention WeWorld\_GVC and RLHP Partnership Program was rolled out and aligned its outcomes to the globally recognized SDG 4 Promotion of sustainable basic quality education framework .

In 2018 we were able to extend and replicate the consolidated child centred community based approach to the forgotten vulnerabilities of the school going children belonging to the seasonal migrant community of Gundulpete District.

To ensure effectiveness to our intervention with the migrant community of Gundulpete we built the awareness of the local public authorities on the additional challenges faced by the migrant families. The evidence of our data came from the 2018 baseline study on the socio-economic condition of the migrant families:

- 78% of the households migrate because of distress ( 40% are Children and more then 1/5 migrate with their parents).
- For One third of the people Repayment of loan is the pushing factor while Searching for higher income;
- Micro finance agencies are major money lenders (almost 60% of the families has taken a loan from a MFI)
- The level of indebtedness is increasing generating a cycle of debt that goes across generations.

These data did seriously bothered me: one major cause of migration is the need to earn fresh money to pay back old loans. Fresh money (from migration) to pay old loans (issued by MFI and moneylenders). This means that Microfinance is a pushing factor and causing distress migration? How can be it possible? In 15 year of humanitarian work done in several countries around the world I've always seen microfinance classified as a tool to alleviate poverty and not a source of community impoverishment!

This dilemma required further investigation so toward the end of 2019 we conducted a third level survey of the migration phenomena in Gundulpete to specifically document the dynamic of the loan cycle (from source to repayment). The findings in the survey are shocking, please read them all, add your comments to the discussion and take up the commitment to do something about it because we need the create consensus on the actual impact of the MFI. We need to collect more evidence, from other migration prone areas of the country and bring our findings forward :

Because the increasing level of indebtedness and the correlated pressure of the repayment of the loan is another hidden form of Violence against women, as such we have the moral obligation to do whatever we can to stop it!

I take this little space to express my sincere gratitude to all the people that have been involved in this journey who sincerely care to stop the unjust suffering of the most vulnerable people we encountered in the remote villages of Gundulpete. A Special thank you to late Mr Joy Maliekal the founder of RLHP.

**Paola Benvenuto**

Legal Representative, WeWorld-GVC LO - India



## Contents

### **Economic empowerment or enslavement study on microcredit, migration and women's status in Chamrajanagar District**

On a personal note

#### **Chapter One : The Background, Framework and Methodology**

<b>1.1 Background</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Rationale for the continued investigation</b>	<b>3</b>
<b>1.3 Framework of the current investigation and possible outcomes</b>	<b>3</b>
<b>1.4 Methodologies</b>	<b>4</b>
1.4.1 Quantitative data	5
1.4.2 Qualitative data	5
1.4.3 Secondary data	5
<b>1.5 Timeline and Process of Study</b>	<b>6</b>

1.5.1 Preparatory Process and administering of questionnaire :

1.5.2 Gathering qualitative data

#### **Chapter 2 : Setting the Context**

<b>2.1 Encouraging thrift and extending credit to rural poor in a welfare state</b>	<b>8</b>
<b>2.2 The shift from credit to microcredit and microfinance in a market state</b>	<b>10</b>
<b>2.3 Indebtedness, Poverty and Disempowerment in a Corporate State</b>	<b>12</b>
<b>2.4 Microcredit and Seasonal migration</b>	<b>12</b>
<b>2.5 From financial inclusion to financial autonomy</b>	<b>14</b>

#### **Chapter 3 : Between Himse (torture) and Naraka (hell)**

<b>3.1 The exit of Sanghas (SHGs) and entry of "Finance"</b>	<b>21</b>
<b>3.2 How MFI's operate: A view from the ground</b>	<b>22</b>
<b>3.3 Reason for and extent of loans</b>	<b>23</b>
<b>3.4 Helpless but willing victims of torture and hell?</b>	<b>24</b>
<b>3.5 Understanding and Addressing the Roots of Loan Addiction</b>	<b>25</b>
<b>3.6 Have moneylenders been replaced by Finance?</b>	<b>27</b>
<b>3.7 Impact on women</b>	<b>27</b>
<b>3.8 MFI's and Migration: From opportunity to vulnerability</b>	<b>28</b>
<b>3.9 Intervention and expectations from Government</b>	<b>30</b>
<b>3.10. The Government Voice</b>	<b>32</b>

## ಪರಿವಿಡಿ

ಆರ್ಥಿಕ ಸಬಲೀಕರಣ ಮೈಕ್ರೋ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕುರಿತು ಅಧ್ಯಯನ  
ವಲಸೆ ಕುಟುಂಬಗಳ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಿತಿಗತಿ  
ಚಾಮರಾಜನಗರ ಜಿಲ್ಲೆ

ಅಧ್ಯಾಯ - 1 ಹಿನ್ನೆಲೆ, ಸಂಶೋಧನಾ ಚೌಕಟ್ಟು ಮತ್ತು ವಿಧಾನ	1
1.1. ಹಿನ್ನೆಲೆ	1
1.2. ಮುಂದುವರಿದ ತನಿಖೆಯ ತಾರ್ಕಿಕಾಧಾರ	3
1.3. ಪ್ರಸ್ತುತ ತನಿಖೆಯ ಸಂಶೋಧನಾ ಚೌಕಟ್ಟು ಮತ್ತು ಸಂಭವನೀಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	3
1.4. ಸಂಶೋಧನಾ ವಿಧಾನಗಳು	4
1.4.1. ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶ	5
1.4.2. ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶ	5
1.4.3. ದ್ವಿತೀಯ ದತ್ತಾಂಶ	5
1.5. ಕಾಲಾನುಸಾರ ಸಂಶೋಧನಾ ಕ್ರಮ (ಟೈಮ್ ಲೈನ್) ಮತ್ತು ಅಧ್ಯಯನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ	6
1.5.1. ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯ ಧೃಡೀಕರಣ	6
1.5.2. ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶದ ಸಂಗ್ರಹಣೆ	6
ಅಧ್ಯಾಯ - 2 ಪೂರ್ವಾಪರ ಸಂದರ್ಭವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು	8
2.1. ಕಲ್ಯಾಣ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರಿಗೆ ಮಿತವ್ಯಯವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಾಲವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು	8
2.2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಲದಿಂದ ಕಿರುಸಾಲ ಮತ್ತು ಕಿರುಬಂಡವಾಳದ ಕಡೆಗಿನ ಬದಲಾವಣೆ	10
2.3. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಲಭಾರ, ಬಡತನ ಮತ್ತು ಸಂಕಷ್ಟ	12
2.4. ಕಿರುಸಾಲ ಮತ್ತು ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆ	12
2.5. ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯವರೆಗೆ	14
ಅಧ್ಯಾಯ - 7 ಸಂಶೋಧನಾ ಫಲಿತಾಂಶಗಳ ಸಾರಾಂಶ	75
ಅಧ್ಯಾಯ - 8 ಶಿಫಾರಸ್ಸುಗಳು	85

<b>Chapter 4 : Voices from the Other Side:</b>	
<b>The Micro Finance Institutions</b>	<b>40</b>
<i>Equitas Samll Finance Bank</i>	<i>40</i>
<i>Sri Kshetra Dharmathala Rural Development Project (SKDRDP)</i>	<i>41</i>
<i>Muthoot Microfin Limited</i>	<i>41</i>
<b>Main Findings</b>	<b>42</b>
4.1 <i>Theapproach</i>	<i>42</i>
4.2 <i>Loan disbursal and collection policies</i>	<i>42</i>
4.3 <i>Purpose ofLoans</i>	<i>43</i>
4.4 <i>Targets</i>	<i>44</i>
4.5 <i>Migration and Microcredit</i>	<i>44</i>
4.6 <i>Conclusion</i>	<i>44</i>
<b>Chapter 5. Legal Framework for MFIs :</b>	
<b>An Overview</b>	<b>45</b>
5.1 <i>Registration</i>	<i>45</i>
5.2 <i>Regulatory guidelines</i>	<i>45</i>
5.3 <i>Legal Regime</i>	<i>47</i>
5.4 <i>Self Regulation</i>	<i>47</i>
<b>Chapter 6 : The statistical picture</b>	<b>52</b>
<b>Chart 1 and 1A: Loans from MFI/ Moneylenders / Others in 2018-19</b>	<b>52</b>
<b>Chart 2A, 2B: Who in the family Borrows from MFI/ ML?</b>	<b>53</b>
<b>Chart 3A, 3B: Relationship with MF agent / moneylender</b>	<b>53</b>
<b>Chart 4A, 4B: Number of borrowers with more than one loan :</b>	<b>54</b>
<b>Chart 5: Purpose for - which loans are taken :</b>	<b>54</b>
<b>Chart 5A: Loan for repayment of old loans</b>	<b>55</b>
<b>Chart 5B: Loan amount used for social function :</b>	<b>56</b>
<b>Chart 5C: Loan amount used for migration (18%) as Per Chart 5 :</b>	<b>56</b>
<b>Chart 6A: 6B: MFI Loans and moneylender loans :</b>	<b>57</b>
<b>Chart 7A, 7B: Rate of interest on loans by MFI and moneylender (ML)</b>	<b>58</b>
<b>Chart 8A, 8B: Action by MFI / ML on non-payment of loan instalment/ interest.</b>	<b>59</b>
<b>Chart 9: Repayment terms % to total number of loans</b>	<b>60</b>
<b>Chart 10: Preference for MFI/ ML/ SHG</b>	<b>60</b>
<b>Chart 11: Reason for opting for MFI (81% preferred MFI over ML and SHG)</b>	<b>61</b>
<b>Chart 12, 12A: Difficulties with MF loans</b>	<b>61</b>
<b>Chart 13 : I have women benefited from being recepioents of MF loans?</b>	<b>62</b>
<b>Chart 14 : Are Loan Group meetings of Women helping women to come together on all issues of concern in the community?</b>	<b>63</b>
<b>Chart 15, 15A: What do respondents think are the uses of MFIs?</b>	<b>63</b>
<b>Chart 16A: Patterns of migration :</b>	<b>64</b>
<b>Chart 16B : Uses of annual migration :</b>	<b>64</b>
<b>Chart 16C : Percentage of usage of earning from migration</b>	<b>65</b>
<b>Chart 16D : Impact of migration</b>	<b>65</b>
<b>Chart 16E : Percentage of impact of migration</b>	<b>65</b>
<b>Charts 17A, 17B: Migration this year?</b>	<b>66</b>
<b>Chapter Seven : Summary Findings</b>	<b>76</b>
<b>Chapter Eight: Recommendations</b>	<b>82</b>
<i>Government Policy</i>	<i>82</i>
<i>Micro Finance Institutions</i>	<i>84</i>
<i>Government Programmes and Local Governance</i>	<i>84</i>
<i>Civil Society/Community Groups</i>	<i>85</i>
<b>Postscript : The role of microfinance in the post COVID economy and world</b>	<b>87</b>
<b>22nd December 2020 _Release of the data survey on MFI</b>	<b>88</b>
<b>Annexure I</b>	
<b>Guidelines for FGD's in Communities</b>	<b>94</b>
<b>Annexure II</b>	
<b>Tententive Comparison of MFIs and Interest Rates using the case studies Document in the Report</b>	<b>97</b>
<b>Annexure III</b>	
<b>Survey Questionnaire 2 for Studying Impact of Microfinance on Migrating Households</b>	<b>18.22</b>
<b>WE WORLD AND RLHP</b>	<b>100</b>

## **On a personal note**

We would like to place on record our sincere thanks to Saraswathi of RLHP and Paola Benvenuto of WeWorld for having given us the opportunity to work on this study to understand the links between microcredit and migration among the women of the Uppara community of Gundlupet taluk. As part of the autonomous women's movement and working with vulnerable women on issues of rights, collectivization and community building we have witnessed the impact of the gradual shift from the concept of savings and self-help groups to credit and microfinance institutions. A shift that apparently has not only depoliticized the process of collectivizing women initiated by women's groups in the seventies and eighties but pushed them into greater vulnerabilities, poverty and indebtedness. This study gave us an opportunity to examine more deeply if this shift has indeed happened and if so, gather data on the micro and macro factors that have caused and exacerbated this shift.

Our thanks also to all the field workers and activists of RLHP who did all the ground work of helping collect data and connect with the communities and women with who they obviously share very enduring and empathetic connections.

And lastly our deepest gratitude to all the women from the communities who spoke to us and shared their lives and experiences with heart breaking honesty and openness. We in turn are attempting to share their stories in a way that we hope will not reduce them to soulless data but will inspire collective action at multiple levels to build more humane and inclusive financial structures and institutions that truly value and reward the hard and back breaking work women do to sustain themselves and their families in the informal sector.

If this report contributes even in a small way towards building more inclusive and just local and rural economies within which women's labour and access to finance can be located, then it would redeem the burden of the trust the women placed in two strangers who walked into their communities in an effort to understand, empathize and not merely “study” their realities.

To these women we dedicate this report with these lines of Ela Bhatt the iconic founder of SEWA and the concept of women's banking.

It is the women who are the leaders in change and without their participation poverty can never be removed. I relish simplicity as an all-comprehensive value. At whatever level we are at we are changing the balance of power in favor of the poor and women.

***Madhu Bhushan  
and  
Shakun Doundiyakhed Bangalore***



## Chapter One

### The Background, Framework and Methodology

## ಅಧ್ಯಾಯ ಒಂದು

### ಹಿನ್ನೆಲೆ, ಸಂಶೋಧನಾ ಚೌಕಟ್ಟು ಮತ್ತು ವಿಧಾನ

#### 1.1. Background

During 2016 WeWorld and its partner RLHP along with Aide et Action (Migration unit in Bhubaneswar) had jointly facilitated an assessment with on “the Incidence of Child Migration in Gundlupet Block of Chamarajanagar District' of Karnataka”. The objective of the assessment was to ascertain the incidence of labour migration from Chamarajanagar to the plantation sites in Kerala and to capture the vulnerability of accompanying migrant children. The assessment was based on a purposive sample of seasonal migrant household in six villages in Gundlupet block of Chamarajanagar district of Karnataka state.

The assessment revealed growing distress migration in Gundlupet block of Karnataka triggered mainly by perennial drought and debt

leading to crop failure, unemployment and extreme poverty. As a follow up to the study, both WeWorld and RLHP proceeded to facilitate an in-depth and comprehensive baseline study on the socio-economic condition of all the seasonal migrating



Base line survey in Bheemanabeedu in 2017-18

households and the current condition of the children in those selected Panchayats of Gundlupet block.

One of the focus areas of the study was an analysis on the push and pull factors of migration. The other focus areas included creating a household level database and profiling; a comprehensible analysis on the vulnerability, poverty assessment of the households; an analysis on the implementation of key government entitlements for the households and a special chapter on the

#### 1.1. ಹಿನ್ನೆಲೆ

2016ರಲ್ಲಿ ವಿ-ವರ್ಲ್ಡ್ ಮತ್ತು ಅದರ ಪಾಲುದಾರರಾದ ಆರ್.ಎಲ್.ಎಚ್.ಪಿ, ಏಡ್ ಎಟ್ ಆಕ್ಷನ್ (ಭುವನೇಶ್ವರದಲ್ಲಿನ ವಲಸೆ ಘಟಕ)ದೊಡನೆ ಕೂಡಿ ಜಂಟಿಯಾಗಿ “ಕರ್ನಾಟಕದ ಚಾಮರಾಜನಗರ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಗುಂಡ್ಲುಪೇಟೆ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳ ವಲಸೆಯ ಅನುಸಾಂಗಿಕ ಸಂಗತಿಗಳು” ಕುರಿತು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಕ್ಕೆ ಎಡೆ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಚಾಮರಾಜನಗರದಿಂದ ಕೇರಳದ ತೋಟಗಳಿಗೆ ಕಾರ್ಮಿಕರ ವಲಸೆಯ ಸಂಭವವನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯುವುದು ಮತ್ತು ವಲಸೆಯಾದ ಮಕ್ಕಳು ಎದುರಿಸುವ ಭೇದ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಗ್ರಹಿಸುವುದು ಈ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಚಾಮರಾಜನಗರ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಗುಂಡ್ಲುಪೇಟೆ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿರುವ ಆರು ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿನ ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆ ಕುಟುಂಬಗಳ ಉದ್ದೇಶಪೂರ್ವಕ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಈ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಕರ್ನಾಟಕದ ಗುಂಡ್ಲುಪೇಟೆ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ದೀರ್ಘಕಾಲಿಕ ಬರ ಮತ್ತು ಸಾಲದಿಂದಾದ ಬೆಳೆ ವೈಫಲ್ಯ, ನಿರುದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ತೀವ್ರ ಬಡತನದಿಂದ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಬಳಲಿಕೆಯು ವಲಸೆಗೆ

ಕಾರಣವಾಗಿದೆ ಎಂಬ ವಿಚಾರವನ್ನು ಈ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನವು ಬಯಲು ಮಾಡಿದೆ. ಅಧ್ಯಯನದ ಅನುಸಾರವಾಗಿ, ವಿ-ವರ್ಲ್ಡ್ ಮತ್ತು ಆರ್.ಎಲ್.ಎಚ್.ಪಿ. ಎರಡೂ ಎಲ್ಲಾ ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆ ಕುಟುಂಬಗಳ ಸಾಮಾಜಿಕ, ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಗುಂಡ್ಲುಪೇಟೆ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಆಯ್ದ ಪಂಚಾಯತಿಗಳಲ್ಲಿನ ಮಕ್ಕಳ ಪ್ರಸ್ತುತ ಸ್ಥಿತಿಯ ಬಗ್ಗೆ

ಆಳವಾದ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರವಾದ ಬೇಸ್‌ಲೈನ್ (ಆಧಾರಮೂಲ) ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಡಲು ಮುಂದಾದವು.

ವಲಸೆಯನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿಸುವ ಅಂಶಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಈ ಅಧ್ಯಯನದ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಕೇಂದ್ರಬಿಂದುವಾಗಿತ್ತು. ಇತರ ಕೇಂದ್ರ ಅಂಶಗಳಾಗಿ, ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಕುಟುಂಬ ಮಟ್ಟದ ದತ್ತಸಂಚಯ ರಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಪಾರ್ಶ್ವನೋಟ; ಕುಟುಂಬಗಳ ಸಂಕಷ್ಟ, ಬಡತನದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಕುರಿತು ಗ್ರಹಿಸಬಹುದಾದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ; ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸರ್ಕಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಹಕ್ಕುಗಳ ಅನುಷ್ಠಾನದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮತ್ತು ಮೂಲ ಹಾಗೂ ಗಮ್ಯಸ್ಥಾನಗಳಲ್ಲಿ ವಲಸೆ ಕಾರ್ಮಿಕರ ಮಕ್ಕಳು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಂಕಷ್ಟಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿಶೇಷ

vulnerability of children of migrant workers faced at sources and destination.

An analysis of the push and pull factors of migrations revealed that migration in these villages were triggered mostly by the non-availability of employment, repayment of earlier loans and search for higher incomes since neighbouring state like Kerala offer better minimum wage approximately Rs 400 to Rs 500 per day.

***A closer look at the data related to indebtedness as a cause for migration revealed the following :***

- ✱ that bigger the amount of the loan the higher is the percentage of families that take the loan for paying the old loans and for social functions. And that there is obviously a vicious circle that force people to get new loans in order to pay the old one. One could conclude therefore that the cycle of indebtedness increases the distress levels of the migrants.
- ✱ While members of migrant households have taken loan from multiple sources micro-finance agencies top the list followed by local money lenders.
- ✱ Interest rate for the loans taken is very high. More than 55% people had taken loans from informal sources at 5% to 10% per month. The high percentage of interest rate is an important factor to push people to continue earning and for repayment of capital and loan.
- ✱ Families have been preferring local money lenders and micro finance agencies for taking loan for their need despite the very high interest rates.
- ✱ The loan amounts were increasing in the last few years.
- ✱ Most of the families prefer to migrate for a period of 3 months or less during the stress period. A shorter period of stress is managed by borrowing grain from neighbors and friends and taking credit from the shops. It is observed that for urgent needs they borrow money and to repay the loan they use the earning from short term migration.
- ✱ There was little or no savings. And in fact,

ಅಧ್ಯಾಯ ಸೇರಿತ್ತು.

ವಲಸೆಯ ಪ್ರಭಾವಿಸುವ ಅಂಶಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಿಂದಾಗಿ ಈ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ವಲಸೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಉದ್ಯೋಗದ ಕೊರತೆ, ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಒತ್ತಡ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯವನ್ನು ಹುಡುಕುವ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಕೇರಳದಂತಹ ನೆರೆ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ದಿನಗೂಲಿ ಸುಮಾರು ರೂ.400 ರಿಂದ ರೂ.500 ವರೆಗೆ ಕೊಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

**ಋಣಗ್ರಸ್ತತೆ ಕಾರಣದಿಂದಾದ ವಲಸೆಗಳ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ನೋಡಿದರೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಅಂಶಗಳು ಬಹಿರಂಗಗೊಳ್ಳುತ್ತವೆ:**

- ✱ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತವು ದೊಡ್ಡದಾದಂತೆ ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕುಟುಂಬಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ, ಮತ್ತು ಹಳೆಯ ಸಾಲವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಹೊಸ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವಂತೆ ಜನರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸುವ ಕೆಟ್ಟ ವಿಷವರ್ತುಲ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಈ ಋಣಗ್ರಸ್ತತೆ ಚಕ್ರವು ವಲಸಿಗರ ಯಾತನೆಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ.
- ✱ ವಲಸೆ ಕುಟುಂಬಗಳ ಸದಸ್ಯರು ಬಹು ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಏಜೆನ್ಸಿ (ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಕಾರ್ಯಭಾರ)ಗಳು ಮೊದಲ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ, ಸ್ಥಳೀಯ ಕೈಸಾಲ ನೀಡುವವರು ಎರಡನೆಯ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ.
- ✱ ಈ ಸಾಲಗಳ ಬಡ್ಡಿದರ ಬಹಳ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಶೇಕಡ 55 ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಶೇಕಡ 5 ರಿಂದ 10 ಬಡ್ಡಿಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಶೇಕಡಾವಾರು ಬಡ್ಡಿದರವೇ ಜನರ ಸಂಪಾದನೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಹಾಗೂ ಸಾಲವನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಮರುಪಾವತಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶವಾಗಿದೆ.
- ✱ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ಕುಟುಂಬಗಳು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಸ್ಥಳೀಯ ಕೈಸಾಲ ನೀಡುವವರು ಮತ್ತು ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಏಜೆನ್ಸಿ (ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಕಾರ್ಯಭಾರ)ಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.
- ✱ ಕಳೆದ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ.
- ✱ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕುಟುಂಬಗಳು ಒತ್ತಡದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ 3 ತಿಂಗಳು ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಅವಧಿಗೆ ವಲಸೆ ಹೋಗಲು ಇಚ್ಛಿಸುತ್ತಾರೆ. ನೆರೆಹೊರೆಯವರು ಮತ್ತು ಸ್ನೇಹಿತರಿಂದ ಧಾನ್ಯವನ್ನು ಎರವಲು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಮತ್ತು ಅಂಗಡಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಮೂಲಕ ಕೆಲವು ಸಣ್ಣ ಅವಧಿಯ ಒತ್ತಡವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ತುರ್ತು ಅಗತ್ಯಗಳಿಗಾಗಿ ಅವರು ಹಣವನ್ನು ಎರವಲು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಅವರು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ವಲಸೆಯ ಸಂಪಾದನೆಯನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ.
- ✱ ಅತಿಕಡಿಮೆ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಉಳಿತಾಯ ಕಂಡುಬಂದಿಲ್ಲ. ವಾಸ್ತವವಾಗಿ, ಉಳಿತಾಯದ

the households were migrating to fill the gaps arising out of a shortage of savings.

ಕೊರತೆಯಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಅಂತರವನ್ನು ಭರಿಸಲು ಕುಟುಂಬಗಳು ವಲಸೆ ಹೋಗುವುದು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ.

## 1.2. Rationale for the continued investigation: 1.2. ಮುಂದುವರಿದ ತನಿಖೆಯ ತಾರ್ಕಿಕಾಧಾರ :

It is in the above context that the need was felt to do a follow up study to examine the following questions :



©Orientation meeting for RLHP team with Mrs. Paola from WeWorld and Consultants

1. Would it be possible to get a more detailed

picture of how many MFI's operate in the six villages of study and examine in greater detail the process they use to approach and lend money to the migrant family as per the base line conducted in June 2018.

2. Is there any connection between the informal money lender and the microfinance system?
3. What is the mechanism underlying this cycle of indebtedness that begins and ends with paying back old loans?
4. Are the money lender and microfinance institution soliciting the lending of money?
5. Is there a legal framework for MFIs in India and in Karnataka state?
6. Is it possible to reduce the vulnerability of the migrants towards microfinance institution and informal money lender?
7. Do the Panchayat, Block and District level authority have any role in breaking the circle of poverty caused by the borrowings cycle.

These questions then became the foundation of the third stage of investigation that we, as independent researchers, were called upon to be involved with.

## 1.3. Framework of the current investigation and possible outcomes

After extended discussions with the organizations concerned i.e WeWorld and RLHP, we as researchers and independent women's rights

ಮೇಲಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಇದರ ಮುಂದುವರಿದ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ನಡೆಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ :

1. 2018ರ ಜೂನ್ ನಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಮೂಲ ಮಾಹಿತಿಯ ಪ್ರಕಾರ

ಅಧ್ಯಯನದ ಆರು ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಹೆಚ್ಚು ವಿವರವಾದ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆಯೇ? ಹಾಗೆಯೇ ವಲಸೆ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಸಂಧಿಸುವ ಮತ್ತು ಸಾಲ ನೀಡಲು ಅವರು ಬಳಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ವಿವರವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆಯೇ?

2. ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕೈಸಾಲಗಾರ ಮತ್ತು ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ನಡುವೆ ಯಾವುದೇ ತರದ ಸಂಬಂಧವಿದೆಯೇ?
3. ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುವುದರೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗುವ ಮತ್ತು ಕೊನೆಗೊಳ್ಳುವ ಋಣಗ್ರಸ್ತತೆಯ ಈ ಚಕ್ರಕ್ಕೆ ಆಧಾರವಾಗಿರುವ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ ಯಾವುದು?
4. ಕೈಸಾಲ ನೀಡುವವರು ಮತ್ತು ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆ ಹಣದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವಂತೆ ಕೋರುವೆಯೇ?
5. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟು ಇದೆಯೇ?
6. ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಕೈಸಾಲ ನೀಡುವವರ ಕಾರಣದಿಂದ ವಲಸಿಗರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಕಷ್ಟಗಳನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವೇ?
7. ಸಾಲಗಳ ಚಕ್ರದಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಬಡತನದ ವಲಯವನ್ನು ಭೇದಿಸುವಲ್ಲಿ ಪಂಚಾಯತಿ, ಕ್ಷೇತ್ರ ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ಪ್ರಾಧಿಕಾರದ ಯಾವುದೇ ಪಾತ್ರವಿದೆಯೇ?

ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು ನಂತರ ಮೂರನೇ ಹಂತದ ತನಿಖೆಯ ಅಡಿಪಾಯವಾಯಿತು, ಇದರಲ್ಲಿ ಸ್ವತಂತ್ರ ಸಂಶೋಧಕರಾಗಿ ನಾವು ಭಾಗಿಯಾಗಬೇಕೆಂದು ಆಹ್ವಾನಿಸಲಾಗಿದೆ.

## 1.3. ಪ್ರಸ್ತುತ ತನಿಖೆಯ ಸಂಶೋಧನಾ ಚೌಕಟ್ಟು ಮತ್ತು ಸಂಭವನೀಯ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು

ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವಿಸ್ತೃತ ಚರ್ಚೆಗಳ ನಂತರ, ಅಂದರೆ ವಿ-ವರ್ಲ್ಡ್ ಮತ್ತು ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ., ನಾವು ಸಂಶೋಧಕರು ಮತ್ತು ಸ್ವತಂತ್ರ ಮಹಿಳಾ ಹಕ್ಕುಗಳ



activists who have worked with issues related empowerment of women through SHG's and microcredit evolved a broad framework for the study that would be based on three axes:

A deeper and critical understanding the functioning of the microfinance institutions at the macro level vis a vis their policy of making credit easily accessible to rural power through specially targeting the women.

A more micro understanding of the increasing indebtedness among women of families who seasonally migrate to enhance their incomes through examining the earlier SHG model of economic empowerment of women, the contemporary microfinance model and their continuing relationship with the older and more enduring system of money lending.

Understanding whether and how access to credit has improved the status of women – either in personal or public life. And how this in turn impacted the communities they are part of.

**The study and investigation would also attempt to make recommendations about :**

- ☆ How to ensure relevant and effective institutional responses from the block up to the District level if possible
- ☆ Make suggestions on how to reduce the vulnerability of migrants towards MFIs and informal money lenders
- ☆ Suggest short term possible alternatives for the family to have access to credit
- ☆ Long term solution that implies advocacy at the state level

#### 1.4. Methodologies

With these as the primary areas of enquiry appropriate methodologies were evolved to gather both quantitative and qualitative data. And while doing so also draw upon some of the core principles of feminist participatory research which privileges the lived experiences of women and the communities they are part of, understand the situation from their perspectives and in doing so enable both them and the organizations working with them to bring positive changes in their lives.

ಕಾರ್ಯಕರ್ತರಾಗಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಮೈಕ್ರೋ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮೂಲಕ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಬಲೀಕರಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ಮೂರು ಅಕ್ಷಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕಾಗಿ ವಿಶಾಲ ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ರೂಪಿಸಿದ್ದೇವೆ :

ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ, ಸ್ಥೂಲ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಆಳವಾಗಿ ಮತ್ತು ವಿಮರ್ಶಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ಅದರಂತೆಯೇ ಗ್ರಾಮೀಣ ಶಕ್ತಿಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಪಡೆದು ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಅವರದೇ ಆದ ನೀತಿಯೊಂದನ್ನು ರೂಪಿಸುವುದು.

ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಸಬಲೀಕರಣದ ಹಿಂದಿನ ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳ ಮಾದರಿ, ಸಮಕಾಲೀನ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಮಾದರಿ ಮತ್ತು ಅವರ ಹಳೆಯ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ನಿರಂತರವಾದ ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗೆ ನಿರಂತರ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ಅವರ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಕಾಲೋಚಿತವಾಗಿ ವಲಸೆ ಹೋಗುವ ಕುಟುಂಬಗಳ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಋಣಗ್ರಸ್ತತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಹೊಂದುವುದಾಗಿದೆ.

ಸಾಲ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಜೀವನ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಿದೆಯೇ ಮತ್ತು ಅದು ಅವರು ಭಾಗವಾಗಿರುವ ಸಮುದಾಯಗಳ ಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು.

**ಅಧ್ಯಯನ ಮತ್ತು ತನಿಖೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಫಾರಸ್ಸುಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ :**

- ☆ ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ ಕ್ಷೇತ್ರವಾರು ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದವರೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿತ ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದಾಗಿದೆ.
- ☆ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮತ್ತು ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಹಣ ಸಾಲ ನೀಡುವವರ ಕಡೆಗೆ ವಲಸಿಗರ ಸಂಕಷ್ಟಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿ.
- ☆ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಸಂಭವನೀಯ ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸುವುದು.
- ☆ ದೀರ್ಘಕಾಲೀನ ಪರಿಹಾರ ಸೂಚಿಸುವ ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ (ವಕಾಲತ್ತುಗಳನ್ನು) ಕಾನೂನಾತ್ಮಕ ಶಿಫಾರಸ್ಸನ್ನು ಮಾಡಲಾಗುವುದು.

#### 1.4. ಸಂಶೋಧನಾ ವಿಧಾನಗಳು

ಈ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವಿಚಾರಣಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳ ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಸೂಕ್ತ ಸಂಶೋಧನಾ ವಿಧಾನಗಳು ರೂಪುಗೊಂಡಿವೆ. ಹಾಗೆ ಮಾಡುವಾಗ ಮಹಿಳಾ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ ಸಂಶೋಧನೆಯ ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಸಹ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ, ಅದು ಮಹಿಳೆಯರ ಮತ್ತು ಅವರು ಭಾಗವಾಗಿರುವ ಸಮುದಾಯಗಳ ಜೀವನಾಭಿವೃದ್ಧಿಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಅವರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನಗಳಿಂದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ಅವರು ಮತ್ತು ಅವರೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನೂ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸಿ ಅವರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ತರುವ ಆಶಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

#### 1.4.1. Quantitative data

From the baseline survey conducted among 2400 families from six villages in Gundlupet taluk, Chamaraajanagar district a sample of 254 families was identified to whom another questionnaire would be administered to elicit more in depth responses on the connection between money lending processes and distress migration. The rationale for choosing these families was two fold. They were all seasonal migrants who regularly went to Kerala to work 3 months a year. These were also the families from which RLHP had identified 331 children at risk i.e potential drop outs (Some of them going with the parents and a few left behind but not attended to by the relatives) and had begun to work with as part of a two year project. The project was initiated with the objective of reducing the risk of child labour for the children of seasonal migrants, ensuring the conditions for an uninterrupted school attendance through a close collaboration with the local administration at Panchayat, Taluk and District level. The data gathered through this investigation could also be used to update the baseline data related to these specific families being followed up by RLHP through their intervention programme.

#### 1.4.2. Qualitative data

Qualitative data gathered through focus group discussions and case studies drawn from the same sample of 254 families and also interviews with key informants from the local administration as also representatives from MFI's would help to give a more nuanced and personalised understanding of the three axes of enquiry that frames this investigation.

#### 1.4.3. Secondary data

Apart from the primary data drawn from both quantitative and qualitative enquiry, secondary data related to the policies framing microcredit and access to easy credit in the name of women's empowerment and poverty alleviation and connection with migration would also be gathered through drawing on the conclusions reached by relevant research studies. This would include the legal framework for MFI institutions in India and Karnataka.

#### 1.4.1. ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶ

ಚಾಮರಾಜನಗರ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಗುಂಡ್ಲುಪೇಟೆ ತಾಲ್ಲೂಕಿನ ಆರು ಹಳ್ಳಿಗಳ 2400 ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಸಿದ ಮೂಲ ಮಾರ್ಗ ಸಮೀಕ್ಷೆಯಿಂದ 254 ಕುಟುಂಬಗಳ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ಅವರಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಮತ್ತು ವಲಸೆಯ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ ಕುರಿತ ಸಮಗ್ರತೆಯ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದು. ಈ ಕುಟುಂಬಗಳನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ತಾರ್ಕಿಕತೆಯು ಎರಡು ಮಜ್ಜಲಿನದು. ಅವರೆಲ್ಲರೂ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ವಲಸಿಗರು, ಅವರು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ 3 ತಿಂಗಳು ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದರು. ಹಾಗೂ ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ. ಗುರುತಿಸಿದಂತೆ ಈ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ 331 ಮಕ್ಕಳು ಅಪಾಯದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ಅಂದರೆ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಸಾಮಾಜಿಕ ತಿರಸ್ಕೃತರು (ಅವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಹೆತ್ತವರೊಂದಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಕೆಲವರು ಯಾವ ಸಂಬಂಧಿಕರ ಆಸರೆಯೂ ಇಲ್ಲದೆ ತಮ್ಮ ಮನೆಗಳಲ್ಲೇ ಉಳಿದಿರುತ್ತಾರೆ). ಇವರು ನಮ್ಮ ಎರಡು ವರ್ಷದ ಯೋಜನೆಯ ಭಾಗವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದರು. ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸಿಗರ ಮಕ್ಕಳು ಬಾಲ ಕಾರ್ಮಿಕರಾಗುವ ಅಪಾಯವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ವರ್ಷದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಗಿದೆ, ಪಂಚಾಯತಿ, ತಾಲ್ಲೂಕು ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತಗಳ ನಿಕಟ ಸಹಯೋಗದೊಂದಿಗೆ ಮಕ್ಕಳ ನಿರಂತರ ಶಾಲಾ ಹಾಜರಾತಿಗೆ ಪೂರಕವಾದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವಿದೆ. ಈ ತನಿಖೆಯು ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು, ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ. ಅವರ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮೂಲಕ ಈ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮೂಲ ಮಾಹಿತಿ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ನವೀಕರಿಸಲು ಸಹ ಬಳಸಬಹುದು.

#### 1.4.2. ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶ

254 ಕುಟುಂಬಗಳ ಒಂದೇ ಮಾದರಿಯಿಂದ ಪಡೆದ ಫೋಕಸ್ ಗ್ರೂಪ್ (ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ ಗುಂಪು) ಚರ್ಚೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡಿ (ಪ್ರಕರಣಗಳ ಅಧ್ಯಯನ)ಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾದ ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತದ ಪ್ರಮುಖ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಎನ್ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳೂ ಆದವರ ಸಂದರ್ಶನಗಳು ವಿಚಾರಣೆಯ ಮೂರು ಅಕ್ಷಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ನೀಡಲು ಹಾಗೂ ಈ ತನಿಖೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

#### 1.4.3. ದ್ವಿತೀಯ ದತ್ತಾಂಶ

ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಗುಣಾತ್ಮಕ ವಿಚಾರಣೆಯಿಂದ ಪಡೆದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ದತ್ತಾಂಶಗಳ ಹೊರತಾಗಿ, ಮಹಿಳಾ ಸಬಲೀಕರಣ, ಬಡತನ ನಿವಾರಣೆ ಮತ್ತು ಇವುಗಳ ವಲಸೆಯೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧದ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಮೈಕ್ರೋ ಕ್ರೆಡಿಟ್(ಕಿರು ಸಾಲ) ಮತ್ತು ಸುಲಭ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ನೀತಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವಿಧ ಸಂಶೋಧನಾ ಅಧ್ಯಯನಗಳ ಕುರಿತ ಚಿಂತನೆಯಿಂದ ದ್ವಿತೀಯ ಎಳೆಯ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಸಹ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಭಾರತ ಮತ್ತು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿನ ಎಂಎಫ್‌ಐಎನ್ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ.

## 1.5. Timeline and Process of Study

The gathering of primary data, both quantitative and qualitative was done between the months of October and November 2019, just before the families migrate to Kerala for contract labour.

### 1.5.1 Preparatory Process and administering of questionnaire

#### a. Preparation and orientation meeting :

By October first week the questionnaire drawn up for administering to the community was framed to draw out personal experiences of indebtedness, comparative experience with MFI's and money lenders, distress migration; coping mechanisms to deal with the same as also impact on the status of women if any. The questionnaire along with the guidelines for FGD's, for selecting of case studies and key informants was discussed with the RLHP team that would help in conducting the research in an orientation programme on October 9.

#### b. Sampling and Administration of questionnaire :

A preliminary visit was done to some of the villages and a sample administration was done with four families in the six villages identified. Based on the feedback obtained the questionnaire was finalised and subsequently administered to all the identified 254 families by the RLHP team over the next few weeks. *(Please go through Annexure III [page-100])*

### 1.5.2. Gathering qualitative data

Over October and November visits were made to all the six villages and qualitative data was gathered through the following methodologies :

#### a. Focus Group Discussions

The FGD guidelines drawn up were designed to help elicit information from selected representatives from communities on their collective perception and experience of MFI's, reasons for migration and experiences during migration, their expectations from government and civil society in helping mitigate the distress and their self

## 1.5. ಕಾಲಾನುಸಾರ ಸಂಶೋಧನಾ ಕ್ರಮ (ಟೈಮ್ ಲೈನ್) ಮತ್ತು ಅಧ್ಯಯನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ

ಗುತ್ತಿಗೆ ಕಾರ್ಮಿಕ ಕುಟುಂಬಗಳು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ವಲಸೆ ಹೋಗುವ ಮುನ್ನ ಅಕ್ಟೋಬರ್ ಮತ್ತು ನವೆಂಬರ್ 2019ರ ನಡುವೆ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಗುಣಾತ್ಮಕ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ದತ್ತಾಂಶಗಳ ಸಂಗ್ರಹಣೆ.

### 1.5.1. ಪೂರ್ವಭಾವಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯ ಧೃಡೀಕರಣ

#### ಅ. ತಯಾರಿ ಮತ್ತು ಅಭಿಶಿಕ್ಷಣ ಸಭೆ :

ಅಕ್ಟೋಬರ್ ಮೊದಲ ವಾರದ ವೇಳೆಗೆ ಸಮುದಾಯ ವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡು ಸಾಲಭಾರದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅನುಭವ, ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮತ್ತು ಕೈ ಸಾಲ ನೀಡುವವರೊಂದಿಗೆ ತುಲನಾತ್ಮಕ ಅನುಭವ, ಅಸಹಾಯಕ ವಲಸೆಗಳ ಅನುಭವಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸಲಾಯಿತು; ಈ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಯಾಂತ್ರಿಕ ನಕಲು ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಅದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಗಳ ಮೇಲೆ ಆಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನೂ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಯಿತು.

ಅಕ್ಟೋಬರ್ 9ರಂದು ನಡೆದ ಅಭಿಶಿಕ್ಷಣ (ಓರಿಯಂಟೇಷನ್) ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದಲ್ಲಿ ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡೀಸ್ (ಪ್ರಕರಣ ಪರಿಶೀಲನೆ) ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಆಯ್ಕೆಗಾಗಿ ಎಫ್‌ಜಿಡಿಯ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಕುರಿತು ಸಂಶೋಧನೆ ನಡೆಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ.ತಂಡದೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲಾಯಿತು.

#### ಆ. ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯ ಮಾದರಿ ಮತ್ತು ಅನುಮೋದನೆ :

ಕೆಲವು ಹಳ್ಳಿಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಭೇಟಿ ನೀಡಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಗುರುತಿಸಲಾದ ಆರು ಗ್ರಾಮಗಳಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕು ಕುಟುಂಬಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾದರಿ ಕಾರ್ಯಭಾರ ನಡೆಸಲಾಯಿತು. ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯನ್ನು ಅಂತಿಮಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ನಂತರದ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಗಳನ್ನು ಕೆಲವು ವಾರಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ. ತಂಡವು ಗುರುತಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ 254 ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾಯಿತು.

### 1.5.2. ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶದ ಸಂಗ್ರಹಣೆ

ಅಕ್ಟೋಬರ್ ಮತ್ತು ನವೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಆರು ಗ್ರಾಮಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಯಿತು :

ಅ. ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಗುಂಪು ಚರ್ಚೆಗಳು : ಸಮುದಾಯಗಳ ಆಯ್ದ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳಿಂದ ಅವರ ಸಾಮೂಹಿಕ ಗ್ರಹಿಕೆ ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐನ ಅನುಭವ, ವಲಸೆಯ ಕಾರಣಗಳು ಮತ್ತು ವಲಸೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿನ ಅನುಭವಗಳು, ತೊಂದರೆಯನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಲು ಸಹಾಯಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ನಾಗರಿಕ ಸಮಾಜದಿಂದ ಅವರ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳು ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರಾಗಿ ಅವರು ಅಧಿಕಾರ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಯೇ? ಅವರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಥವಾ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಜೀವನದ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಕಾರ್ಯಭಾರವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆಯೇ ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ



perception about whether as women they felt empowered and had any kind of agency indecision making about their personal or public lives. FGD's were conducted in five villages with an average of 15 women participating in every village except Mallayyanapura where there were only three women. (Please go through Annexure I [page-94])

- d. **Case Studies :** About nine case studies were gathered from all the six villages each of which highlighted different dimensions of the problem in powerful and poignant ways.
- c. **Interviews:** Detailed individual interviews were done with 9 key informants who being in some position of leadership, authority or responsibility could give us an insider view of the spaces they occupied. This included Anganawadi teachers who could give us an insight into the changes in the communities they were part of; gram panchayat members who have dealt with village level issues related to both local governance and social conflict; employees of three different MFI institutions drawn from the managerial and field activist level who gave us a fairly comprehensive picture of their institutional underpinnings, policies and programmes; a community based “mediator” who has been facilitating the seasonal migration of families from these villages to Kerala since his father's time and a government representative from the women and child development department.
- d. **Review Meeting:** Midway (November 2019) through the study a review meeting was held with RLHP and WeWorld.

All these have been woven together to give a more nuanced picture from the women's perspective of the larger narrative of micro credit and migration in the context of collapsing rural economies and survival strategies of local communities.

ಸ್ವಯಂಗೃಹೀಕೆಯಂತಹ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಎಫ್‌ಜಿಡಿ ಮಾರ್ಗ ಸೂಚಿಗಳನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಐದು ಗ್ರಾಮಗಳಲ್ಲಿ ಎಫ್‌ಜಿಡಿ ನಡೆಸಲಾಯಿತು, ಕೇವಲ ಮೂರು ಮಹಿಳೆಯರು ಇದ್ದ ಮಲ್ಲಯ್ಯನಪುರ ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಪ್ರತಿ ಹಳ್ಳಿಯಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ 15 ಮಹಿಳೆಯರು ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದರು.

- ಆ. **ಪ್ರಕರಣ ಪರಿಶೀಲನೆ (ಕೇಸ್ ಸ್ಟಡೀಸ್) :** ಎಲ್ಲಾ ಆರು ಹಳ್ಳಿಗಳಿಂದ ಸುಮಾರು ಒಂಬತ್ತು ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಯಿತು, ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಕರಣವು ಸಮಸ್ಯೆಯ ವಿಭಿನ್ನ ಆಯಾಮಗಳನ್ನು ಶಕ್ತಿಯುತ ಮತ್ತು ಕಟುವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸಿದೆ.
- ಇ. **ಸಂದರ್ಶನಗಳು :** ನಾಯಕತ್ವ, ಅಧಿಕಾರ ಅಥವಾ ಕೆಲವು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯುತ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುವ 9 ಪ್ರಮುಖ ಮಾಹಿತಿ ದಾರರೊಂದಿಗೆ ವಿವರವಾದ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಂದರ್ಶನಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲಾಯಿತು, ಅವರು ತಾವು ಹೊಂದಿರುವ ಸ್ಥಾನಗಳ ಆಂತರಿಕ ನೋಟವನ್ನು ನಮಗೆ ನೀಡಿದರು. ಇದರಲ್ಲಿ ಅಂಗನವಾಡಿ ಶಿಕ್ಷಕರು ಸೇರಿದ್ದಾರೆ, ಅವರು ಭಾಗವಾಗಿದ್ದ ಸಮುದಾಯಗಳಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಮಗೆ ಒಳನೋಟವನ್ನು ನೀಡಿದ್ದಾರೆ; ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂಘರ್ಷಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಗ್ರಾಮ ಮಟ್ಟದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಿದ ಗ್ರಾಮ ಪಂಚಾಯಿತಿ ಸದಸ್ಯರು ಇದ್ದಾರೆ; ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಮತ್ತು ಕ್ಷೇತ್ರಕಾರ್ಯಕರ್ತರ ಮಟ್ಟದಿಂದ ಪಡೆದ ಮೂರು ವಿಭಿನ್ನ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನೌಕರರು ತಮ್ಮ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಆಧಾರಗಳು, ನೀತಿಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಮಗ್ರ ಚಿತ್ರವನ್ನು ನಮಗೆ ನೀಡಿದರು; ಸಮುದಾಯ ಆಧಾರಿತ “ಮಧ್ಯವರ್ತಿ” ಯೊಬ್ಬರು, ತಮ್ಮ ತಂದೆಯ ಸಮಯದಿಂದಲೂ ಈ ಹಳ್ಳಿಗಳಿಂದ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಕುಟುಂಬಗಳ ಕಾಲಾಧಾರಿತ ವಲಸೆಗೆ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಈ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇಲಾಖೆಯ ಸರ್ಕಾರಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯೂ ಸೇರಿದ್ದಾರೆ.
- ಈ. **ವಿಮರ್ಶಾ ಸಭೆ :** ಅಧ್ಯಯನದ ನಡುಹಾದಿಯಲ್ಲಿ (ನವೆಂಬರ್ 2019) ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ. ಮತ್ತು ವಿವರ್ಲ್ಡ್ ಜೊತೆ ವಿಮರ್ಶಾ ಸಭೆಯೊಂದು ನಡೆಯಿತು.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳ ಕುಸಿತ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮುದಾಯಗಳ ಅಸ್ತಿತ್ವ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಸಾಲ ಮತ್ತು ವಲಸೆಯ ಕುರಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾದ ಚಿತ್ರದ ವಿಶಾಲ ನಿರೂಪಣೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಲು ಈ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಶೋಧನಾ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ನೇಯಲಾಗಿದೆ.

## Chapter Two:

### Setting the Context

#### From savings to credit to finance : A journey of empowerment or enslavement?

Microcredit or microfinance as we know it today has a fairly recent if chequered history of about 50 years. It is however important to understand the evolution of this poverty alleviation “programme” if we are to be able to effectively respond to the realities of the women “beneficiaries” of MFI's who are the subjects of this investigation. Women from the six villages of Gundlupet taluk in Chamarajanagar who are from the OBC (Other Backward Caste) community of the Upparas - culturally distinct, socially and economically marginalised, most living Below the Poverty Line and almost all depending on seasonal migration to survive from year to year.<sup>1</sup>

Has microfinance helped the women cope with their vulnerabilities including distress migration or has it deepened them was the subject of this enquiry.

Before we begin to decode the answers obtained through our investigation we need to trace the journey of credit from the time it was defined as thrift or savings to now when it has been redefined as finance. A journey that is as much about the macro context of changing state policies as about the micro lives of women who are the victims and survivors of such policies.

#### 2.1. Encouraging thrift and extending credit to rural poor in a welfare state

The late sixties and seventies saw two parallel trends that were to come together in the eighties to supposedly contribute towards the empowerment of the rural poor in general and women in particular.

The first, since the nationalization of banks in 1969 was a concerted effort through various government measures to ensure that the rural poor had access to institutional credit through setting up of rural branches, credit allocation for priority sectors like agriculture, large scale subsidy oriented credit programmes and regulation of interest rates.

In the meantime, on a parallel track in the

## ಅಧ್ಯಾಯ ಎರಡು :

### ಪೂರ್ವಾಪರ ಸಂದರ್ಭವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು

#### ಉಳಿತಾಯದಿಂದ ಸಾಲ ಸಾಲದಿಂದ ಬಂಡವಾಳ : ಸಬಲೀಕರಣ ಅಥವಾ ಗುಲಾಮಗಿರಿಯ ಪಯಣ?

ನಮಗೆ ತಿಳಿದಿರುವಂತೆ ಕಿರುಸಾಲ ಅಥವಾ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಗಳಿಗೆ ಇಂದಿಗೆ ಸುಮಾರು 50 ವರ್ಷಗಳ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದರೆ ತೀರಾ ಈಚಿನದು. ಈ ತನಿಖೆಯ ವಿಷಯವಾಗಿರುವ ಎಂಎಫ್‌ಐಎನ್ ಮಹಿಳೆಯರ “ಫಲಾನುಭವಿ-ಗಳ” ನೈಜತೆಗಳಿಗೆ ನಾವು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕಾದರೆ ಈ ಬಡತನ ನಿವಾರಣೆ “ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ” ವಿಕಾಸವನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಚಾಮರಾಜನಗರದ ಗುಂಡ್ಲುಪೇಟೆ ತಾಲ್ಲೂಕಿನ ಆರು ಹಳ್ಳಿಗಳ ಒಬಿಸಿ (ಇತರ ಹಿಂದುಳಿದ ಜಾತಿ) ಉಪ್ಪಾರರ ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ ಮಹಿಳೆಯರು - ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕವಾಗಿ ವಿಭಿನ್ನ, ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಂಚಿನಲ್ಲಿರುವವರು, ಇವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವರು ಬಡತನ ರೇಖೆಯ ಕೆಳಗೆ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲರೂ ಪ್ರತೀ ವರ್ಷವು ಬದುಕಲು ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಕಿರುಬಂಡವಾಳವು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಅನಿವಾರ್ಯದ ವಲಸೆ ಸೇರಿದಂತೆ ತಮ್ಮ ಕಷ್ಟಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಕಷ್ಟಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದೆಯೇ ಎಂಬುದು ಈ ವಿಚಾರಣೆಯ ವಿಷಯವಾಗಿತ್ತು.

ನಮ್ಮ ತನಿಖೆಯ ಮೂಲಕ ಪಡೆದ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಳ್ಳುವ/ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವ ಮೊದಲು ನಾವು ಸಾಲವನ್ನು ಮಿತವ್ಯಯ ಅಥವಾ ಉಳಿತಾಯ ಎಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿದ್ದ ಸಮಯದಿಂದ ಅದನ್ನು ಬಂಡವಾಳ ಎಂದು ಮರು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಿರುವ ಇಂದಿನವರೆಗಿನ ಪ್ರಯಾಣವನ್ನು ಗುರುತಿಸಬೇಕು. ರಾಜ್ಯ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುವ ಸ್ಥೂಲ ಸಂದರ್ಭದ ಬಗ್ಗೆ ಹಾಗೂ ಅಂತಹ ನೀತಿಗಳ ಬಲಿಪಶುಗಳು ಮತ್ತು ಬದುಕುಳಿದ ಮಹಿಳೆಯರ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಜೀವನದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಿದ ಪ್ರಯಾಣವಿದು.

#### 2.1. ಕಲ್ಯಾಣ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರಿಗೆ ಮಿತವ್ಯಯವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಾಲವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವುದು

ಅರವತ್ತರ ಮತ್ತು ಎಪ್ಪತ್ತರ ದಶಕದ ಉತ್ತರಾರ್ಧದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಬಲೀಕರಣಕ್ಕೆ ಸಹಕಾರಿಯಾಗಬಹುದಾದ ಎರಡು ಸಮಾನಾಂತರ ಪ್ರವೃತ್ತಿಗಳು ಎಂಬತ್ತರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಬೇಕಾದ ನಿರೀಕ್ಷೆ ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡಿತ್ತು. ಮೊದಲನೆಯದು, 1969 ರಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕರಣವು ಗ್ರಾಮೀಣ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರಿಗೆ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸರ್ಕಾರದ ವಿವಿಧ ಕ್ರಮಗಳ ಮೂಲಕ ಒಂದು ಏಕೀಕೃತ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿತ್ತು. ಕೃಷಿಯಂತಹ ಆದ್ಯತೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ಹಂಚಿಕೆ, ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದ ಸಹಾಯಧನ ಆಧಾರಿತ ಸಾಲ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ನಿಯಂತ್ರಣ ಇದರಲ್ಲಿ ಒಳಗೊಂಡಿತ್ತು.

ಇದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಎಪ್ಪತ್ತರ ದಶಕದ ಸಮಾನಾಂತರ

1. WeWorld; Baseline Survey of Migrant Households in 6 villages of Gundlupete Block of Chamarajanagar district of Karnataka ; 2018

seventies, organizations like **SEWA (Self Employed Women's Association)** and **Working Women's Forum (WWF)** were working with and leading movements of economically marginalized women, wherein credit was demanded as a right that would enable them to empower and advance themselves.<sup>2</sup>

**MYRADA** was one of the first NGOs in the eighties to initiate Self Help Groups around the twin goals of thrift or saving and cheap credit. It simultaneously imparted training to these groups on several skills including organizing meetings, setting agendas, keeping minutes and accounts as part of a comprehensive empowerment initiative.

These moves drew legitimacy and inspiration from the growing success of the Grameen bank model initiated by Mohammad Yunus in Bangladesh when micro credit was initiated with the objective of providing poor people with credit without collateral and substituting it instead with “group harmony”. The traditional Micro credit model was simple in that bank or non-banking financial institutions gave credit directly to self-help group (SHG) or through NGOs with the focus of working with women.<sup>3</sup>

The State too was quick to adopt the strategy of forming women's groups linked to credit as part of development strategies. This was primarily because women had proved themselves to be good repayers and their creditworthiness was attractive to banks. Additionally, with the financial principle being “joint” and not “individual” liability the peer pressure in these women's collectives resulted in better repayment rates.

Over time several agencies like the National Bank for Agricultural and Rural Development (NABARD), the Reserve Bank of India (RBI), leading NGOs, as well as multilateral agencies like International Fund for Agricultural Development (IFAD) helped in the growth of the SHGs. In 1992, the RBI formally accepted the SHG model as an alternative credit option. In this process of financially mainstreaming SHG's however, the initial emphasis on thrift, saving and holistic credit, could not be sustained.<sup>4</sup> And the reasons are not hard to find.

ಹಾದಿಯಲ್ಲಿ, ಸೇವಾ (ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗಿ ಮಹಿಳಾ ಸಂಘ) ಮತ್ತು ವಿಶ್ವ ಮಹಿಳಾ ಕಾರ್ಮಿಕ ಸಂಘ (ಡಬ್ಲ್ಯುಡಬ್ಲ್ಯುಎಫ್) ನಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಕಡೆಗಣಿಸಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಚಳುವಳಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದವು ಮತ್ತು ಅದರಲ್ಲಿ ಸಾಲವನ್ನು ಅವರ ಸಬಲೀಕರಣದ ಮತ್ತು ಮುನ್ನಡೆಯ ಹಕ್ಕು ಎಂದು ಒತ್ತಾಯಿಸಲಾಗಿತ್ತು.

ಮಿತವ್ಯಯ ಅಥವಾ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಅಗ್ಗದ ಸಾಲದ ಅವಳಿ ಗುರಿಗಳ ಸುತ್ತ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ಎಂಭತ್ತರ ದಶಕದ ಮೊದಲ ಎನ್‌ಜಿಒಗಳಲ್ಲಿ ಮೈರಾಡ ಕೂಡ ಒಂದು. ಸಮಗ್ರ ಸಬಲೀಕರಣ ಉಪಕ್ರಮದ ಭಾಗವಾಗಿ ಸಭೆಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸುವುದು, ಕಾರ್ಯಸೂಚಿಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದು, ಸಭೆಯ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳು ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವುದು ಸೇರಿದಂತೆ ಹಲವಾರು ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಕುರಿತು ಇದು ಏಕಕಾಲದಲ್ಲಿ ಈ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡಿತು.

ಈ ಕ್ರಮಗಳು ಬಾಂಗ್ಲಾದೇಶದಲ್ಲಿ ಮೊಹಮ್ಮದ್ ಯೂನಸ್ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮಾದರಿಯ ಯಶಸ್ಸಿನಿಂದ ನ್ಯಾಯಸಮ್ಮತ ಮತ್ತು ಸ್ಪೂರ್ತಿ ಪಡೆದವು, ಬಡ ಜನರಿಗೆ ಮೇಲಾಧಾರವಿಲ್ಲದೆ ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಕಿರುಸಾಲಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಅದು ಇತರೆ ಪೂರಕತೆಯ ಹೊರತಾಗಿ "ಗುಂಪು ಸಾಮರಸ್ಯ"ವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು. ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಕಿರುಸಾಲದ ಮಾದರಿಯು ಸರಳವಾಗಿತ್ತು, ಆ ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅಲ್ಲದ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ನೇರವಾಗಿ ಸ್ವ-ಸಹಾಯ ಗುಂಪು (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಅಥವಾ ಮಹಿಳೆಯರೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಎನ್‌ಜಿಒಗಳ ಮೂಲಕ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದವು.

ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳ ಭಾಗವಾಗಿ ಸಾಲದೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಹೊಂದಿದ ಮಹಿಳಾ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ರಚಿಸುವ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರವನ್ನು ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರವೂ ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿತು. ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮನ್ನು ಉತ್ತಮ ಮರುಪಾವತಿದಾರರು ಎಂದು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಿದ್ದು ಮತ್ತು ಅವರ ಸಾಲದ ಮೌಲ್ಯವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿತ್ತು. ಇದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ, ಇವರ ಹಣಕಾಸಿನ ತತ್ವವು "ಜಂಟಿ" ಮತ್ತು "ವೈಯಕ್ತಿಕ"ವಲ್ಲದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಕಾರಣ ಈ ಮಹಿಳಾ ಸಮೂಹದಲ್ಲಿನ ಸಮೀಪವರ್ತಿ ಒತ್ತಡವು ಉತ್ತಮ ಮರುಪಾವತಿ ದರಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಯಿತು.

ಕಾಲಾನಂತರದಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಷನಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಫಾರ್ ಅಗ್ರಿಕಲ್ಚರಲ್ ಅಂಡ್ ರೂರಲ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ (ನಬಾರ್ಡ್), ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ (ಆರ್‌ಬಿಐ), ಪ್ರಮುಖ ಎನ್‌ಜಿಒಗಳು, ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ನಿಧಿ (ಐಎಫ್‌ಎಡಿ) ಯಂತಹ ಬಹುಮುಖೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದವು. 1992 ರಲ್ಲಿ, ಆರ್‌ಬಿಐ ಔಪಚಾರಿಕವಾಗಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪನ್ನು ಪರ್ಯಾಯ ಬಂಡವಾಳದ ಆಯ್ಕೆಯಾಗಿ ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿತು. ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಮುಖ್ಯವಾಹಿನಿಗೆ ಸೇರಿಸುವ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ, ಮಿತವ್ಯಯ, ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರ ಸಾಲದಂತಹ ಅದರ ಆರಂಭಿಕ ಆದ್ಯತೆಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡಲಾಗಲಿಲ್ಲ. ಇದರ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯುವುದು ಕಷ್ಟವಲ್ಲ.

2 Nirantar; with inputs from Komal Srivastav (BGVS), Rukmini Rao (Gramya) and Sejal Dand (Anandi) ; “Microcredit/Microfinance as a Poverty Alleviation Strategy : Implications for Right to Food and Livelihoods”; Note for Fourth National Convention of Right to Food and Work Campaign (August 2010)

3 Nikhil Chandra Shil; East West University; Micro Finance for Poverty Alleviation: A Commercialized View; International Journal of Economics and Finance; Vol I No. 2; August 2009

4 Ibid; Nirantar



## 2.2. The shift from credit to microcredit and microfinance in a market state

Liberalization of the economy and implementation of banking reforms in the 1990s had a direct and negative effect on rural credit. In the name of increasing the efficiency of the banking sector through cutting down overhead costs credit was sought to be extended to the rural areas not directly through banks but through a more autonomous microcredit model. The stage had already been set with the success story of the microfinance model of the Grameen Bank which had proved its financial viability and emerged as a key strategy to address problems of underdevelopment within the framework of the free market.

Consequently while the focus earlier was on reducing vulnerability through extending credit the attention shifted on how to transform it into an industry that would be lucrative to investors through microcredit.<sup>5</sup> Liberalization therefore meant the entry of a vast number of unregulated private players into the micro credit arena including Section 25 companies, Non Banking Financial Corporation's (NBFCs) among others. The laws of the market operated which meant essentially no clear legal framework! This resulted in ways of working that could not really be regulated, charging of interest rates that could not be monitored and using recovery mechanisms that were coercive and even violent. A development that was ironical considering that one of the justifications for the bringing in of microcredit was not only to make credit accessible to the rural poor but also release them from the clutches of the highly exploitative money lender. This shift could be traced to the fact that women were viewed primarily as viable investments who would give good returns rather than as participants in a process of social change who need to be empowered economically and with entrepreneurial skills.

### From the website of Muthoot Microfin

Microfinance is one such concept that gives the masses and underprivileged section of the society, access to business opportunities and the power to overcome hardened social structures. It includes financial and non-

## 2.2. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಲದಿಂದ ಕಿರುಸಾಲ ಮತ್ತು ಕಿರುಬಂಡವಾಳದ ಕಡೆಗಿನ ಬದಲಾವಣೆ

1990ರ ದಶಕದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಉದಾರೀಕರಣ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸುಧಾರಣೆಗಳ ಅನುಷ್ಠಾನವು ಗ್ರಾಮೀಣ ಸಾಲದ ಮೇಲೆ ನೇರ ಮತ್ತು ವ್ಯತಿರಿಕ್ತ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿತು. ಮೇಲು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿತಗೊಳಿಸುವ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಸಾಲವನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೂಲಕ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಹೆಚ್ಚು ಸ್ವಾಯತ್ತ ಕಿರುಸಾಲ ಮಾದರಿಯ ಮೂಲಕ ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಲಾಯಿತು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಮಾದರಿಯ ಯಶಸ್ಸಿನ ನಿರ್ದೇಶನದೊಂದಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ವೇದಿಕೆಯನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಲಾಗಿತ್ತು, ಅದು ತನ್ನ ಹಣಕಾಸಿನ ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಸಾಬೀತುಪಡಿಸಿತು ಮತ್ತು ಮುಕ್ತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಚೌಕಟ್ಟಿನೊಳಗೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ತಡೆಯುತ್ತಿದ್ದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ಪ್ರಮುಖ ತಂತ್ರವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿತು.

ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಸಾಲವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಸಂಕಷ್ಟವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದರತ್ತ ಮೊದಲು ಇದ್ದ ಗಮನವನ್ನು ಕಿರುಸಾಲಗಳ ಮೂಲಕ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗುವ ಉದ್ಯಮವಾಗಿ ಅದನ್ನು ಹೇಗೆ ಪರಿವರ್ತಿಸುವುದು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಲಾಯಿತು. ಆದ್ದರಿಂದ ಉದಾರೀಕರಣವು ಸೆಕ್ಷನ್ 25 ಕಂಪನಿಗಳು, ಬ್ಯಾಂಕೇತರ ಹಣಕಾಸು ನಿಗಮಗಳು (ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ) ಸೇರಿದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಅನಿಯಂತ್ರಿತ ಖಾಸಗಿ ಆಟಗಾರರನ್ನು ಕಿರುಸಾಲದ ವಲಯಕ್ಕೆ ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿತು. ಯಾವುದೇ ಸ್ಪಷ್ಟ ಕಾನೂನು ಚೌಕಟ್ಟನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಕಾನೂನುಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸ ತೊಡಗಿದವು! ಇದು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗದ ಕೆಲಸದ ವಿಧಾನಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಯಿತು, ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲಾಗದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳನ್ನು ವಿಧಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಬಲವಂತದ ಮತ್ತು ಹಿಂಸಾತ್ಮಕವಾದ ಬಡ್ಡಿವಸೂಲಿ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿತು. ಕಿರುಸಾಲ ತರಲು ಇದ್ದ ಒಂದು ಸಮರ್ಥನೆಯೆಂದರೆ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರಿಗೆ ಸಾಲ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಕೈಸಾಲಗಾರನ ಹಿತದಿಂದ ಶೋಷಿತರನ್ನು ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡುವುದು ಎಂದು ಚಿಂತಿಸುವುದು ಒಂದು ವಿಪರ್ಯಾಸವಾಗಿ ಕಾಣತೊಡಗಿತು. ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಬದಲಾವಣೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಭಾಗವಾಗಿ ಕಂಡು ಅವರಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಶೀಲ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಬದಲಿಗೆ ಅವರನ್ನು ಉತ್ತಮ ಲಾಭವನ್ನು ನೀಡುವ ವ್ಯವಹಾರ್ಯ(ವೈಯಬಲ್) ಹೂಡಿಕೆಗಳೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದ್ದು ಈ ಬದಲಾವಣೆಯ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಯಿತು.

### ಮುತ್ತುಟ್ ಮೈಕ್ರೋಫಿನ್ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಿಂದ

ಕಿರುಬಂಡವಾಳವು ಸಮಾಜದ ಜನಸಾಮಾನ್ಯರಿಗೆ ಮತ್ತು ಹಿಂದುಳಿದವರಿಗೆ, ವ್ಯಾಪಾರ ಅವಕಾಶಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ನೀಡುವ ಮತ್ತು ಗಟ್ಟಿಯಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ರಚನೆಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟಲು ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ನೀಡುವ ಒಂದು ಉತ್ತಮ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯಾಗಿದೆ. ಇದು ಹಣಕಾಸು ಸಂಬಂಧಿತ, ಕೌಶಲ್ಯಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು

5 Dand, S (2007): Revisiting the goals of Microfinance for Development: Potential of selfhelp group movement for transformative politics in Yojana, Govt. of India

financial services including skill up gradation and entrepreneurial development. Micro finance has the power to turn people living in poverty into prospering entrepreneurs and agents of change. It is all about looking forward and sees its clients not on the basis of what they are but what they can become. Unlike the banking sector, it has no limitations penetrating into rural or countryside.

Microfinance can also help prevent the advent of loan sharks or informal moneylenders in countries like India where rural economy is developing fast and needs more secure and systematic financial services. It is estimated that nearly 200 million poor people around the world had received small loans without collateral and build up assets to earn a decent living. In short, Micro financing can be defined as a strategy that combines a possible high outreach with far fetching impact.<sup>6</sup>

Warning signs that all was not well with micro credit whose notions of “success” were not really translating into self reliance which is at the heart of empowerment was being sounded by doyens like Ela Bhatt, the founder of SEWA and one of the primary architects of micro credit in India. As she reflects in an interview:<sup>7</sup>

**Microfinance has played such positive roles. Where do you see it going?**

Microfinance is the best example of success in the kinds of systemic institutional areas I have highlighted. But it is facing important challenges now, challenges that raise some broader questions. What is success, what is the meaning of success? Is it success to have 100 percent repayment, that poor people have become viable? That empowerment has increased, that they have ownership and assets? These are not easy questions. And, ironically, the reputation of microfinance in facing some dangers as the sector grapples with these questions about the meaning of success.

**What do you mean here by empowerment?**

What we really are looking for is self-reliance and that is how we should measure success. I

ಉದ್ಯಮಶೀಲ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸೇರಿದಂತೆ ಹಣಕಾಸೇತರ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಕಿರುಬಂಡವಾಳವು ಬಡತನದಲ್ಲಿರುವ ಜನರನ್ನು ಒಳ್ಳೆಯ ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಿ ಮತ್ತು ಬದಲಾವಣೆಯ ಕಾರ್ಯಭಾರಿಗಳನ್ನಾಗಿಸುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದರದ್ದು ಸದಾ ಮುನ್ನಡೆಯ ನೋಟ ಮತ್ತು ಅದರ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಅವರು ಏನೆಂಬುದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲಲ್ಲ ಬದಲಿಗೆ ಅವರು ಏನಾಗ ಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡುತ್ತದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಂತೆ, ಇದು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಥವಾ ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಆರ್ಥಿಕತೆಯು ವೇಗವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಹೊಂದುತ್ತಿರುವ ಭಾರತದಂತಹ ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಾರರು ಅಥವಾ ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಹಣದಾಹಿಗಳ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ತಡೆಯಲು ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಸುರಕ್ಷಿತ ಮತ್ತು ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಕಿರುಬಂಡವಾಳವು ಪೂರೈಸುತ್ತದೆ. ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ಸುಮಾರು 200 ಮಿಲಿಯನ್ ಬಡ ಜನರು ಮೇಲಾಧಾರವಿಲ್ಲದೆ ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಯೋಗ್ಯವಾದ ಜೀವನವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಅಂದಾಜಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ, ಕಿರುಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ದೂರ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸುವ ಒಂದು ಸಂಭವನೀಯ ತಂತ್ರವೆಂದು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸಬಹುದು.

ಕಿರುಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಲ್ಲವೂ ಸರಿಯಿಲ್ಲ, ಅದರ "ಯಶಸ್ಸು" ಎಂಬ ಕಲ್ಪನೆಗಳು ಸಬಲೀಕರಣದ ಹೃದಯ ಭಾಗದಲ್ಲಿರುವ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆಗೆ ಅನುವಾದಿಸುವ ಸುಳಿವುಗಳು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಇಲ್ಲ ಎಂಬ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ಚಿಹ್ನೆಗಳನ್ನು "ಸೇವಾ"ದ ಸಂಸ್ಥಾಪಕರು ಮತ್ತು ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕಿರುಸಾಲದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ವಾಸ್ತು ಶಿಲ್ಪಿಗಳಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಾದ ಎಲಾ ಭಟ್ ರಂತಹ ಪ್ರಮುಖರು ಧ್ವನಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರು ತಮ್ಮ ಒಂದು ಸಂದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಹೀಗೆ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

**ಕಿರುಬಂಡವಾಳವು ಹಲವು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿದೆ. ಅದು ಈಚೆಗೆ ಏನಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ನೀವು ಕಾಣುತ್ತೀರಿ?**

ನಾನು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ತೋರಿಸಿದ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿನ ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಕಿರುಬಂಡವಾಳವು ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಇದು ಈಗ ಪ್ರಮುಖ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿದೆ, ಕೆಲವು ವಿಶಾಲವಾದ ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕುವ ಸವಾಲುಗಳವು. ಯಶಸ್ಸು ಎಂದರೇನು, ಯಶಸ್ಸಿನ ಅರ್ಥವೇನು? ಶೇ.100ರಷ್ಟು ಹಣ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವುದು, ಬಡ ಜನರು ವ್ಯವಹಾರಾರ್ಹ-ರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದು ಯಶಸ್ಸೇ? ಸಬಲೀಕರಣ ಹೆಚ್ಚಿ, ಅವರಿಗೆ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿಗಳಿವೆ ಎಂಬುದೇ? ಇವು ಸುಲಭದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಲ್ಲ. ವಿಪರ್ಯಾಸವೆಂದರೆ, ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಖ್ಯಾತಿ ಯಶಸ್ಸಿನ ಅರ್ಥದ ಬಗ್ಗೆ ಈ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಅಪಾಯ ಕಾರಿಯಾಗಿ ಹೊಡೆದಾಡುತ್ತಿದೆ.

**ಇಲ್ಲಿ ಸಬಲೀಕರಣ ಎಂದರೆ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಕಾರ ಏನು?**

ನಾವು ನಿಜವಾಗಿಯೂ ಹುಡುಕುತ್ತಿರುವುದು ಸ್ವಾವಲಂಬನೆ ಹಾಗೂ ನಾವು ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಅದರ ಮೂಲಕವೇ ಅಳೆಯಬೇಕು.

6 <https://www.muthootmicrofin.com/micro-finance>

7 <https://berkeleycenter.georgetown.edu/interviews/a-discussion-with-ela-bhatt-founder-self-employed-women-s-association-sewa>

don't much like the word empowerment, but self-reliance is the foundation of SEWA's approach, because without self-reliance there is no power. A key to that is decentralization of decision making and of resources. The macro forces change, but what the women have gained is self-esteem, a sense of mutuality that is strength giving.

ನಾನು ಸಬಲೀಕರಣ ಪದವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಇಷ್ಟಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆಯು ಸೇವಾದ ವಿಧಾನಗಳ ಅಡಿಪಾಯ ವಾಗಿದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆ ಇಲ್ಲದೆ ಯಾವುದೇ ಶಕ್ತಿಯಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕೆ ನಿರ್ಧಾರ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿಕೇಂದ್ರೀಕರಣವು ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಅಸ್ತ. ಸ್ಥೂಲ ಶಕ್ತಿಗಳು ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ, ಆದರೆ ಮಹಿಳೆಯರು ಗಳಿಸಿದ ಸ್ವಾಭಿಮಾನ, ಪರಸ್ಪರತೆಯ ಪ್ರಜ್ಞೆಯೇ ಶಕ್ತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ.

### 2.3. Indebtedness, Poverty and Disempowerment in a Corporate State

If we take self-reliance and increased self-esteem as the yardsticks for measuring success of MFI's they appear to have fallen far short of what they were originally meant to be even in their original avatar as Self- Help Groups. For SHGs were designed not only as financial instruments, that promote savings and credit. They were also envisaged as spaces for women to collectively build their self-worth and confidence towards challenging and negotiating with patriarchal social, economic and political power structures even while investing their savings into productive enterprise that would give them a sustainable source of income.

Feminist groups and academicians feel that today microcredit has just been reduced to a process of crippling indebtedness that instrumentalists women, adding to their already heavy burden of work without either alleviating her poverty nor empowering her.<sup>8</sup> Enslaving women to what a researcher has called the "Global Development Architecture"<sup>9</sup> microcredit in the era of liberalization only serves to function as a political safety-net depoliticizing resistance at the community level to policies that are only financializing vulnerable lives and in the process further dehumanizing and disempowering them.

### 2.4. Microcredit and Seasonal migration

One of the coping mechanisms of the rural power to deal with loss of livelihood in times of agricultural distress or collapse has been migration or seasonal migration. Almost 72% of India's population lives in villages and the rest in towns and urban agglomerates according to the latest estimates.<sup>10</sup> But the country is rapidly urbanizing as a result of which it now has 25 of the

### 2.3. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಲಭಾರ, ಬಡತನ ಮತ್ತು ಸಂಕಷ್ಟ

ನಾವು ಸ್ವಾವಲಂಬನೆ ಮತ್ತು ಸ್ವಾಭಿಮಾನವನ್ನು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಅಳೆಯುವ ಮಾನದಂಡಗಳಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಿದರೆ, ಅವುಗಳು ತಮ್ಮ ಮೂಲ ಅವತಾರದಲ್ಲಿ ಸ್ವ-ಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳಂತೆ ಇರಬೇಕೆಂದು ಅರ್ಥೈಸಿಕೊಂಡಿ ದ್ದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಮೂಲತಃ ತೀರಾ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಲವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ಹಣಕಾಸು ಸಾಧನಗಳಾಗಿ ಮಾತ್ರ ರೂಪಿಸಿರಲಿಲ್ಲ. ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಕ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವಾಗಲೂ ಸಹ ಅವರಿಗೆ ಸುಸ್ಥಿರ ಆದಾಯದ ಮೂಲವನ್ನು ನೀಡುವಂತೆ, ಪುರುಷ ಪ್ರಧಾನ ಸಾಮಾಜಿಕ, ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ರಾಜಕೀಯ ಶಕ್ತಿ ರಚನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಸವಾಲು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸ್ವ-ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಒಟ್ಟಾಗಿ ನಿರ್ಮಿಸುವ ಸ್ಥಳಗಳಾಗಿಯೂ ಸಹ ಅವುಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲಾಗಿತ್ತು.

ಸೀವಾದಿ ಗುಂಪುಗಳು ಮತ್ತು ವಿದ್ವಾಂಸರು, ಇಂದು ಕೈರುಬಂಡವಾಳಗಳು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಸಾಲ ಭಾರದಿಂದ ದುರ್ಬಲಗೊಳಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಸಲಕರಣೆಯಾಗಿಸಲಾಗಿದೆ, ಅವರ ಬಡತನವನ್ನು ನಿವಾರಿಸದೆ ಅಥವಾ ಸಬಲೀಕರಣಗೊಳಿಸದೆ ಅವರ ಈಗಾಗಲೇ ಇರುವ ಭಾರಕ್ಕೆ ಮತ್ತಷ್ಟು ಹೊರೆಯನ್ನು ಸೇರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಂಶೋಧಕರು "ಗ್ಲೋಬಲ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಆರ್ಕಿಟೆಕ್ಚರ್" ಉದಾರೀಕರಣದ ಯುಗದಲ್ಲಿ ಕಿರುಸಾಲ ಕೇವಲ ರಾಜಕೀಯ ಸುರಕ್ಷತೆಗಾಗಿ, ಸಮುದಾಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿರೋಧವನ್ನು ದುರ್ಬಲಗೊಳಿಸುವ, ಜೀವನಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವ ನೀತಿಗಳಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ಅಮಾನವೀಯಗೊಳಿಸುವ ಮತ್ತು ನಿರುತ್ಸಾಹಗೊಳಿಸುವ ನೀತಿಗಳಿಗೆ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಅಡಿಯಾಳಾಗಿರುವತ್ತ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದೆ.

### 2.4. ಕಿರುಸಾಲ ಮತ್ತು ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆ

ಕೃಷಿ ಕ್ಷಾಮದಿಂದಾದ ಆದಾಯ ಕುಸಿತದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಜೀವನೋಪಾಯದ ನಷ್ಟವನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಗ್ರಾಮೀಣ ಶಕ್ತಿಯ ನಿಭಾಯಿಸುವ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನ ವೆಂದರೆ ವಲಸೆ ಅಥವಾ ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ಅಂದಾಜಿನ ಪ್ರಕಾರ ಭಾರತದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಸುಮಾರು 72% ಜನರು ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಉಳಿದವರು ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಗರ ಸಮುಚ್ಚಯಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ದೇಶವು ವೇಗವಾಗಿ ನಗರೀಕರಣಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದೆ, ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಈಗ ವಿಶ್ವದಾದ್ಯಂತ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ 100 ನಗರಗಳಲ್ಲಿ 25

8 Dand, S (2007): Revisiting the goals of Microfinance for Development: Potential of self help group movement for transformative politics in Yojana, Govt. of India

9 Weber, H (2001): The Imposition of a 'Global Development Architecture' - The Example of Microcredit, CSGR Working Paper No. 77/01

10 Population of India, 2017.



100 fastest-growing cities worldwide. In 2007-08, the National Sample Survey measured the migration rate (the proportion of internal and international migrants in the population) in urban areas at 35%.<sup>11</sup>

However, despite this massive push for urbanization and infrastructure building that, as per the logic of global capital, is perceived as 'growth-enhancing' and India's seemingly impressive rates of economic growth over the past three decades, vast numbers of Indians are unable to secure a meaningful and sustainable livelihood. This is especially true in the rural areas that have been devastated by a policy-driven destruction of agriculture, that has led to unregulated casual labour, chronic unemployment, and devalued small trades, on the one hand, and increased suicides among farmers, on the other.<sup>12</sup> Migration from the rural to the urban is therefore driven more by despair than through a rational exercise of choice to better one's prospects in a fairly equitable world.

These economic insecurities are among the major factors for the increasing migration of women that traditionally had been attributed to social factors like marriage.<sup>13</sup> Lack of livelihoods, coupled with dismantling of safety nets like the Public Distribution Systems and slashing of agricultural subsidies, has pushed more people, especially women into poverty, even destitution, forcing them to move to urban centers for survival and alternative livelihoods. The adverse impact of globalization upon women's lives and livelihood has been highlighted by numerous national and international reports, including impacts such as an increase in violence against women; deterioration of the health system; an increase in female-headed households as men lose jobs or are pushed out of their traditional income-generating roles; the shrinking of resources available to women; and an increase in women's total labour hours.<sup>14</sup> However, while on the one hand the processes of globalization have engendered new vulnerabilities for women, on the other, they have also opened up other opportunities, increased mobility, economic independence and technology-engendered

ನಗರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. 2007-08ರಲ್ಲಿ, ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಾದರಿ ಸಮೀಕ್ಷೆಯು ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ವಲಸೆ ದರವನ್ನು (ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಆಂತರಿಕ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವಲಸಿಗರ ಅನುಪಾತವನ್ನು) ಶೇ.35% ಎಂದು ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ವರದಿ ಇದೆ.

ಇಚ್ಛಿತ ನಗರೀಕರಣ ಮತ್ತು ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕಾಗಿ ಇರುವ ಬೃಹತ್ ಒತ್ತಡದ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಜಾಗತಿಕ ಬಂಡವಾಳದ ತರ್ಕದ ಪ್ರಕಾರ, 'ಬೆಳವಣಿಗೆ-ವೃದ್ಧಿ' ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಕಳೆದ ಮೂರು ದಶಕಗಳಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರಗಳು ಪ್ರಭಾವ ಶಾಲಿಯಾಗಿದೆ, ಆದರೆ ಅಪಾರ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಭಾರತೀಯರಿಗೆ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ ಮತ್ತು ಸುಸ್ಥಿರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಕಾಪಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ನೀತಿ-ಆಧಾರಿತ ಬೆಳೆ ನಾಶದಿಂದ ಧ್ವಂಸಗೊಂಡಿರುವ ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಇದು ಸತ್ಯವಾಗಿದೆ, ಇದು ಸಹಜ ಕೂಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕ, ದೀರ್ಘಕಾಲದ ಅನಿಯಂತ್ರಿತ ನಿರುದ್ಯೋಗಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಯಿತು. ಇದು ಒಂದೆಡೆ ಸಣ್ಣ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಅಪಮೌಲ್ಯಗೊಳಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದೆಡೆ ರೈತರಲ್ಲಿ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಸಮಾನ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಉಳ್ಳವರ ಭವಿಷ್ಯವನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸುವ ಆಯ್ಕೆಯ ತರ್ಕಬದ್ಧ ಆಯಾಮವೆಂಬಂತೆ ಜನರು ಗ್ರಾಮಗಳಿಂದ ನಗರಕ್ಕೆ ವಲಸೆ ಹೋಗುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಹಠಾಶೆಯಿಂದ ಪ್ರೇರೇಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ.

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿ ಮದುವೆಯಂತಹ ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಂಶಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಇಂದು ಈ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭದ್ರತೆಗಳೇ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ವಲಸೆಗೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣ. ಜೀವನೋಪಾಯದ ಕೊರತೆ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಂತಹ ಸುರಕ್ಷಾ ಜಾಲಗಳ ನಾಶ ಮತ್ತು ಕೃಷಿ ನೆರವುಗಳ ಕಡಿತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನರನ್ನು ಹೊರಹಾಕಿದೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಬಡತನಕ್ಕೆ, ನಿರ್ಗತಿಕತೆಗೆ ತಳ್ಳಿದೆ, ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಪರ್ಯಾಯ ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕಾಗಿ ನಗರ ಕೇಂದ್ರಗಳಿಗೆ ತೆರಳುವಂತೆ ಅವರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸಿದೆ. ಮಹಿಳೆಯರ ಮೇಲಿನ ದೌರ್ಜನ್ಯದ ಹೆಚ್ಚಳ, ಆರೋಗ್ಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಕ್ಷೀಣತೆ; ಪುರುಷರು ಉದ್ಯೋಗ ಕಳೆದುಕೊಂಡ ಕಾರಣ ಸ್ತ್ರೀಯರಿಂದ ನಡೆಯುವ ಮನೆಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿವೆ ಹಾಗೂ ಪುರುಷರನ್ನು ಅವರ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಆದಾಯಉತ್ಪಾದನೆಯ ಪಾತ್ರಗಳಿಂದ ಹೊರಹಾಕಲ್ಪಟ್ಟಿರಿದೆ; ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಕುಗ್ಗುವಿಕೆ; ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ಒಟ್ಟು ಕೆಲಸದ ಸಮಯದ ಹೆಚ್ಚಳ, ಮುಂತಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಹಲವಾರು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮತ್ತು ಅಂತರರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ವರದಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಜೀವನ ಮತ್ತು ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಜಾಗತೀಕರಣದ ದುಷ್ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ತೆರೆದಿಟ್ಟಿದೆ.

ಒಚ್ಚಿದೆಡೆ ಜಾಗತೀಕರಣದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಹೊಸ ಆತಂಕಗಳನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಿರುವ ಜೊತೆಗೆ, ಅವರಿಗೆ ಇತರ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ತೆರೆದಿದೆ, ಹೆಚ್ಚಿದ ಚಲನಶೀಲತೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದಿಂದ ಹುಟ್ಟಿದ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಕಡೆಗಣಿಸಿರುವ ಜಾತಿಗಳು,

11 R Abbas and D Varma, 'Internal Labor Migration in India Raises Integration Challenges for Migrants', Migration Policy Institute, 3 March 2014, retrieved 9 October 2017, <http://www.migrationpolicy.org/article/internal-labor-migration-india-raises-integration-challenges-migrants>.

12 V Siva and K Jalees, Farmer's Suicides in India, Research Foundation for Science, Technology and Ecology, n.d., [http://www.navdanya.org/attachments/Organic\\_Farming\\_10.pdf](http://www.navdanya.org/attachments/Organic_Farming_10.pdf).

13 S R Mahapatro, Patterns and Determinants of Female Migration in India: Insights from census, Working Paper 246, Institute for Social and Economic Change, 2010.

14 A Jaiswal, 'An Anthropological Vision on the Impact of Globalization on Indian Rural Women: A critical reality', Arts Social Sci, vol. 5, issue 2, 2014.



autonomy that were not hitherto available, particularly for women from the more marginalized castes, dalit and minority communities.

It is in this uncertain context that we need to also understand the impact of micro credit on women in communities like that of Chamarajanagar who have taken to seasonal migration over the last two generations to cope with the loss of incomes in times of agricultural distress. For in a context of macro vulnerabilities, micro credit sometimes appears as a messiah that helps to tide over a period of crisis and ensures that women who have been marginalized by mainstream economies have access to credit to maximize their meager incomes.

However several macro studies<sup>15</sup> including those like the baseline survey done by RLHP in Chamarajanagar district shows that have shown that while micro-credit schemes may have increased opportunities for rural people to have access to the informal credit market during periods of “seasonal shocks” or migration, individuals with access to micro-credit did not have a significantly different level of income as compared to those that did not have access to credit. And in fact have slipped deeper into indebtedness and been further deskilled and disempowered.

## 2.5. From financial inclusion to financial autonomy

From these lessons learned over the past few decades it is important to critically question those paradigms that very quickly financialize the existential despair of these communities seeing it only as a problem of financial inclusion apparent in the following statement: “financial inclusion has developed as a unifying global goal of MF: working towards universal access to financial services that help people not only to save and invest but also to manage risk and protect themselves from economic shocks.”<sup>16</sup> It is more important to bring the focus back to the women who are supposed to be the objects of Micro-finance through asking the following questions:

- a) What are the ground realities for women who are a part of these MFI's who are seasonal migrants and from a

ದಲಿತ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯಾತ ಸಮುದಾಯಗಳ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಲಭ್ಯವಿರಲಿಲ್ಲ.

ಈ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿಯೇ, ಕೃಷಿ ಸಂಕಷ್ಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಆದಾಯದ ನಷ್ಟವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಕಳೆದ ಎರಡು ತಲೆಮಾರುಗಳಿಂದ ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆಗೆ ಮುಂದಾಗಿರುವ ಚಾಮರಾಜನಗರ ದಂತಹ ಸಮುದಾಯಗಳಲ್ಲಿನ ಮಹಿಳೆಯರ ಮೇಲೆ ಕಿರುಸಾಲದ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ನಾವು ಅರ್ಥೈಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸ್ಥೂಲ ಸಂಕಷ್ಟದ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ, ಕಿರುಸಾಲ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಉದ್ಧಾರಕನಂತೆ ಕಾಣುತ್ತದೆ, ಅದು ಆ ಕ್ಷಣದ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನ ಅವಧಿಯನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮುಖ್ಯವಾಹಿನಿಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳಿಂದ ಅಂಚಿನಲ್ಲಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಅಲ್ಪ ಆದಾಯವನ್ನು ಗರಿಷ್ಠಗೊಳಿಸಲು ಸಾಲದ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೆ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

ಚಾಮರಾಜನಗರ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ. ನಡೆಸಿದ ಮೂಲಮಾರ್ಗ ಸಮೀಕ್ಷೆಯಂತಹ ಹಲವಾರು ಸ್ಥೂಲ ಅಧ್ಯಯನಗಳು, ಕಿರುಸಾಲ ಯೋಜನೆಗಳು ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನರಿಗೆ ಅನೌಪಚಾರಿಕ ಸಾಲ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ “ಕಾಲೋಚಿತ ಆಫಾತಗಳು” ಅಥವಾ ವಲಸೆಯ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ತೆರೆದಿಟ್ಟಿದೆ ಎಂದು ತೋರಿಸಿದೆ. ಸಾಲವನ್ನು ಹೊಂದಿರದ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಕಿರುಸಾಲ ಹೊಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಗಮನಾರ್ಹ ಮಟ್ಟದ ಆದಾಯವನ್ನೇನು ಹೊಂದಿರಲಿಲ್ಲ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಸಾಲಭಾರಕ್ಕೆ ಆಳವಾಗಿ ಜಾರಿಬಿದ್ದು ಮತ್ತಷ್ಟು ದುರ್ಬಲಗೊಂಡು ನಿರುತ್ಸಾಹಗೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.



## 2.5. ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆಯ ವರೆಗೆ

ಕಳೆದ ಕೆಲವು ದಶಕಗಳಲ್ಲಿ ಕಲಿತ ಪಾಠಗಳಿಂದ, ಈ ಸಮುದಾಯಗಳ ಅಸ್ತಿತ್ವದ ಹಠಾಶೆಯನ್ನು ಶೀಘ್ರವಾಗಿ ಆರ್ಥಿಕಗೊಳಿಸುವಂತಹ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ವಿಮರ್ಶಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಪ್ರಶ್ನಿಸುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ, ಇದನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಹೇಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇರ್ಪಡೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿ ಮಾತ್ರ ನೋಡಲಾಗಿದೆ: “ಆರ್ಥಿಕ ಒಳಗೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ನ ಜಾಗತಿಕ ಗುರಿಯ ಏಕೀಕರಣವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಂಡಿದೆ: ಜನರು ಕೇವಲ ಹಣವನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಹೊಡೆಕೆ ಮಾಡಲು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಅನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಹಾನಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಆಫಾತಗಳಿಂದ ತಮ್ಮನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಹಣಕಾಸಿನ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಪ್ರವೇಶದತ್ತ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು.” ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುವ ಮೂಲಕ ಕಿರುಬಂಡವಾಳದ ಆಶಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಹಿಳೆಯರ ಗಮನವನ್ನು ಮರಳಿ ತರುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಮುಖ್ಯ :

15 ABU SHONCHOY; Seasonal Migration and the Effectiveness of Micro-credit in the Lean Period : Evidence from Bangladesh; The University of New South Wales; April 30, 2010

16 Beatriz Armendáriz and Jonathan Morduch; The Economics of Microfinance; The MIT Press Cambridge, Massachusetts; London, England; 2010 April 30, 2010

- socially marginalized OBC community like in this instance, the Upparhas?
- Do these micro credit groups provide a space for women to address their livelihoods needs and poverty issues?
  - Does it provide them with capacity-building and learning opportunities to demand and get their entitlements?
  - What are sponsoring agencies like the state and NGOs investing back into women's groups for capacity building and education and for enhancing their self worth and self reliance?
  - What impact does the SHG and later MFI phenomenon have on the discourse of empowerment, autonomy, poverty and development?

The answers might help us to find ways forward that are enhancing for the women and the NGO that is working with them in order that they become financial autonomous and thereby equal partners in a process of socio political and cultural transformation.

- ಕಾಲೋಚಿತವಾಗಿ ಈ ಎಂಎಫ್‌ಐಎನ್ ಭಾಗವಾಗಿರುವ ವಲಸಿಗರು ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಕಡೆಗಣಿ ಸಲ್ಲುತ್ತಿರುವ ಒಬಿಸಿ ಸಮುದಾಯದ ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಉಪ್ಪಾರರಂತಹ ಮಹಿಳೆಯರ ವಾಸ್ತವ ಸ್ಥಿತಿಗಳು ಯಾವುವು?
- ಈ ಕಿರುಸಾಲದ ಗುಂಪುಗಳು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಜೀವನೋಪಾಯದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಬಡತನದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆಯೇ?
- ಇದು ಅವರ ಅರ್ಹತೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಮತ್ತು ಪಡೆಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಕಲಿಕೆಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆಯೇ?
- ಮಹಿಳಾ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ವೃದ್ಧಿ, ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಅವರ ಸ್ವಮೌಲ್ಯ ಹಾಗೂ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ಎನ್‌ಜಿಒಗಳಂತಹ ಯಾವ ಪ್ರಾಯೋಜಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಧನಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ?
- ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಮತ್ತು ನಂತರದ ಎಂಎಫ್‌ಐ ವಿಧ್ಯಮಾನವು ಸಬಲೀಕರಣ, ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ, ಬಡತನ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ಮೇಲೆ ಯಾವ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ?

ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ ಮತ್ತು ಆ ಮೂಲಕ ಸಾಮಾಜಿಕ-ರಾಜಕೀಯ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಪರಿವರ್ತನೆಯ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಸಮಾನ ಪಾಲುದಾರರಾಗಲು ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಅವರೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಎನ್‌ಜಿಒ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಮುಂದಿನ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಈ ಮೇಲಿನ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳ ಉತ್ತರಗಳು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದು.

### Life Story One

#### Four lives for 2 lakhs, Bellamma, Kuthnuru

Thin as a reed. About 35 years old. Bellamma welcomes us shyly to sit outside her house. Her daughters, two of them, also thin as reeds, prim plaited with red ribbons look at us through serious big eyes. Husband hovers in the background. Worried about what we are being told and the consequences of the telling. Especially if it gets out into the vulture media that loves sensational stories it can feed off for the brief time it needs to replenish its gluttonous appetite for horror. And this was a horror story it would love to strip bare and leave the protagonists even more vulnerable and broken. Basavaraj, the community activist who is from the village had given us some bare details. Barely one week before we met them, burdened with multiple loans one of which was taken for a cargo vehicle that the husband had bought but had proved to be a white elephant, they had tried to run away together to go drown themselves in the Kapila river barely 20 kms from their house in neighbouring Nanjanagud. In a strange twist of irony, the ill-fated vehicle on which that fatal

### ಜೀವನ ಕತೆ ಒಂದು

#### ಬೆಳ್ಳಮ್ಮ, ಕೂತನೂರು. 2 ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ನಾಲ್ಕು ಜೀವಗಳು

ಸರಳನಷ್ಟು ತೆಳುವಾದ ದೇಹ. ವಯಸ್ಸು ಸುಮಾರು 35 ವರ್ಷ. ಬೆಳ್ಳಮ್ಮ ತಮ್ಮ ಮನೆಯ ಹೊರಗೆ ನಮ್ಮನ್ನು ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳಲು ಹಿಂಜರಿಕೆಯಲ್ಲೇ ಸ್ವಾಗತಿಸಿದರು. ಅವರಿಗೆ ಇಬ್ಬರು ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳು, ಅವರೂ ತಾಯಿಯಂತೆ ತೆಳ್ಳಗಿದ್ದರು, ಕೆಂಪು ರಿಬ್ಬನ್ ಕಟ್ಟಿದ ಜಡೆಗಳನ್ನು ಹೆಣೆದು ಗಂಭೀರವಾದ ದೊಡ್ಡ ಕಣ್ಣುಗಳಲ್ಲಿ ನಮ್ಮನ್ನು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಆಕೆಯ ಗಂಡ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸುಳಿದಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ನಮಗೆ ಏನು ಹೇಳಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ಹೇಳುವ ವಿಷಯದ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚಿಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಇತ್ತು. ಇಂತಹ ಸಂವೇದನಾಶೀಲ ಕಥೆಗಳಿಗೆ ಕಾತರಿಸುವ ರಣಹದ್ದು ಮಾಧ್ಯಮದ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಂದರೆ ಅದು ಈ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಅದರ ಹೊಟ್ಟೆ ಬಾಕತನದ ಹಸಿವನ್ನು ತುಂಬುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಆಹಾರವನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿಬಿಡುತ್ತದೆ. ಹಾಗೂ ಇದು ಭಯಾನಕ ಕಥೆಯೇ ಆಗಿತ್ತು. ಯಾವುದೇ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಅದರಲ್ಲಿನ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ಇನ್ನಷ್ಟು ದುರ್ಬಲ ಮತ್ತು ಸಂಕಟಕ್ಕೆ ದೂಡುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಮದ ಸಮುದಾಯದ ಕಾರ್ಯಕರ್ತ ಬಸವರಾಜ್ ಅವರು ನಮಗೆ ಕೆಲವು ವಿವರಗಳನ್ನು ನೀಡಿದ್ದರು. ನಾವು ಅವರನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಲು ಹೋದ ಕೇವಲ ಒಂದು ವಾರದ ಮೊದಲು, ಬಹು ಸಾಲಗಳ ಹೊರೆ ಹೆಚ್ಚಿತು, ಅದರಲ್ಲಿ ಪತಿ ಖರೀದಿಸಿದ ಒಂದು ಸರಕು ವಾಹನಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾದ ಸಾಲ, ಆದರೆ ಆ ವಾಹನ ಯಾವ ಕೆಲಸಕ್ಕೂ ಬಾರದಂತಾಯಿತು. ಕುಟುಂಬವಿಡೀ ಒಟ್ಟಿಗೆ ಓಡಿಹೋಗಿ ಅವರ ಮನೆಯಿಂದ ಕೇವಲ 20 ಕಿ.ಮೀ. ದೂರದಲ್ಲಿರುವ ನೆರೆಯ

loan was taken to incur huge expenditure on repairs, broke down in the middle of the road and saved them from sure death. For by then some relatives who had gotten wind of their plans were able to reach out to them and bring them back. But the story he told us did not prepare us for the simple horror story of poverty which confronted us when we met this family.

“I was born and married in Annurkeri. We had bought a cargo vehicle on instalments from the company from which my husband wanted to earn a living. We also took loans against some jewels in order to repay the loan for which we had to pay Rs 5000 a week. Unable to bear this burden and the additional repair costs on the van I had to take 6 loans from different finance companies which altogether came up to 1,50,000. The repairs on the van itself cost us 1,00,000. Then my daughter had appendicitis for which a surgery had to be done. I fell ill and there was more hospital expenditures. Our vehicle was seized by the company from which we bought it for delayed payment. The total loan on us now is Rs 2 lakhs. My husband tries to take the vehicle out and find work but there is none. For three months I could not find enough money to pay back the loans. We went away to escape from the burden of repayment but our relatives found us and brought us back. This year I will go to Kerala. My brother in law will look after our daughters till we return.”

The daughters continue to watch us. One wants to become an art teacher. And the other a Kannada teacher. The husband gives us an uncertain and blank look as we go by. We try to say a few reassuring words that mean nothing. Bellamma too smiles blankly and bids us goodbye.

When we come on to the road Basavaraj, the activist from RLHP, shows us the vehicle parked on the side of the road. It looks lost and lonely. For the lack of any work. Rs 2 lakhs. For which an entire family of four was willing to die.

This story captures with great poignancy the deadly vortex of credit, migration and despair that most women in Chamarajanagar seem to be caught in. A vortex from which there seems to be no escape. Migrating seems to be the only

ನಂಜನಗೂಡಿನ ಕಪಿಲಾ ನದಿಯಲ್ಲಿ ಮುಳುಗಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದ್ದರು. ವಿಪರ್ಯಾಸವೆಂಬಂತೆ, ಯಾವುದರ ರಿಪೇರಿಯ ಭಾರಿ ಖರ್ಚಿಗಾಗಿ ಆ ಮಾರಣಾಂತಿಕ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಅದೇ ದುರಾದೃಷ್ಟದ ವಾಹನವು ರಸ್ತೆಯ ಮಧ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿಂತುಹೋಗಿ ಅವರನ್ನು ಸಾವಿನಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಿತು. ಆ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಅವರ ನಿರ್ಧಾರದ ಸುಳಿವು ಸಿಕ್ಕ ಕೆಲವು ಸಂಬಂಧಿಕರು ಅವರನ್ನು ಹುಡುಕಿ ಮರಳಿ ತರಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ಆದರೆ ಬಸವರಾಜ್ ಅವರು ನಮಗೆ ಹೇಳಿದ ಕಥೆ ಈ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಭೇಟಿಯಾದಾಗ ನಮ್ಮನ್ನು ಎದುರಾಗುವ ಬಡತನದ ಸರಳ ಭಯಾನಕ ಕಥೆಗೆ ನಮ್ಮನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿರಲಿಲ್ಲ.

“ನಾನು ಹುಟ್ಟಿ ಮದುವೆಯಾದದ್ದು ಅಣ್ಣೂರುಕೇರಿಯಲ್ಲಿ. ನನ್ನ ಗಂಡ ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕಾಗಿ ಒಂದು ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಸರಕು ವಾಹನವನ್ನು ಕಂತುಗಳಲ್ಲಿ ಕಟ್ಟುವಂತೆ ಸಾಲದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿದ್ದರು. ನಾವು ವಾರಕ್ಕೆ 5000 ರೂ. ಕಟ್ಟುವ ಸಲುವಾಗಿ ಕೆಲವು ಚಿನ್ನದ ಸಾಲ ಹಾಗೂ ಇತರ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದವು. ಈ ಹೊರೆ ಮತ್ತು ವ್ಯಾನ್‌ನ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ದುರಸ್ತಿ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಭರಿಸಲಾಗದೆ ನಾನು ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸು ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ 6 ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಅದು ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ 1,50,000 ವರೆಗೆ ಬಂದು ನಿಂತಿತು. ವ್ಯಾನ್‌ನ ರಿಪೇರಿಗಾಗಿ ನಮಗೆ 1,00,000 ವೆಚ್ಚವಾಗಿದೆ. ನಂತರ ನನ್ನ ಮಗಳಿಗೆ ಕರುಳುವಾಳ(ಅಪೆಂಡಿಸೈಟಿಸ್) ಆಗಿ ಅದರ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆ ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು. ನಂತರ ನನ್ನ ಅನಾರೋಗ್ಯದ ಕಾರಣ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ವೆಚ್ಚಗಳು ಎದುರಾದವು. ವಿಳಂಬ ಪಾವತಿಯಿಂದ ಖರೀದಿಸಿದ ಕಂಪನಿಯವರು ನಮ್ಮ ವಾಹನವನ್ನು ಜಪ್ತಿ ಮಾಡಲಾಯಿತು. ಈಗ ನಮ್ಮ ಮೇಲಿನ ಒಟ್ಟು ಸಾಲ 2 ಲಕ್ಷ ರೂ. ನನ್ನ ಗಂಡ ವಾಹನವನ್ನು ಹೊರಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಕೆಲಸ ಹುಡುಕಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ ಆದರೆ ಯಾವ ಕೆಲಸವೂ ಸಿಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಮೂರು ತಿಂಗಳವರೆಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಮರು-ಪಾವತಿಸಲು ನನಗೆ ಯಾವ ಮೂಲದಿಂದಲೂ ಹಣ ಸಿಗಲಿಲ್ಲ. ಮರುಪಾವತಿಯ ಹೊರೆಯಿಂದ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಾವು ಊರು ತೊರೆದವು ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಸಂಬಂಧಿಕರು ನಮ್ಮನ್ನು ಹುಡುಕಿ ವಾಪಸ್ಸು ಕರೆತಂದರು. ಈ ವರ್ಷ ನಾನು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತೇನೆ. ನಾವು ಹಿಂದಿರುಗುವವರೆಗೂ ನನ್ನ ಅಳಿಯ ನಮ್ಮ ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.”

ಆ ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳು ನಮ್ಮನ್ನು ನೋಡುತ್ತಲೇ ಇದ್ದರು. ಒಬ್ಬಳು ಕಲಾ ಶಿಕ್ಷಕಿಯಾಗಲು ಬಯಸಿದರೆ ಮತ್ತೊಬ್ಬಳು ಕನ್ನಡ ಶಿಕ್ಷಕಿಯಾಗುವ ಆಸೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾಳೆ. ನಾವು ಹೋಗುವಾಗ ಆಕೆಯ ಗಂಡ ನಮಗೆ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಮತ್ತು ನಿರುಮ್ಳ ನೋಟವನ್ನು ಬೀರಿದರು. ಯಾವುದೇ ಅರ್ಥವಿಲ್ಲದ ಕೆಲವು ಧೈರ್ಯದ, ಸಾಂತ್ವನದ ಮಾತುಗಳನ್ನು ಹೇಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದವು. ಬೆಳ್ಳಮ್ಮ ಕೂಡ ಶೂನ್ಯದಲ್ಲಿ ಮುಗುಳ್ಳುಕು ನಮಗೆ ವಿದಾಯ ಹೇಳಿದರು. ನಾವು ರಸ್ತೆಗೆ ಬಂದಾಗ ಆರ್.ಎಲ್.ಎಚ್.ಪಿ.ಯ ಕಾರ್ಯಕರ್ತ ಬಸವರಾಜ್ ಅವರು ರಸ್ತೆಯ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ನಿಲ್ಲಿಸಿರುವ ವಾಹನವನ್ನು ತೋರಿಸಿದರು. ಅದು ಯಾವುದೇ ಕೆಲಸವಿಲ್ಲದೆ ಏಕಾಂಗಿಯಂತೆ ನಿಂತಿತ್ತು. 2 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಾಗಿ ನಾಲ್ಕು ಜನರ ಇಡೀ ಕುಟುಂಬ ಸಾಯಲು ಸಿದ್ಧವಾಗಿತ್ತು.

ಈ ಕಥೆಯು ಚಾಮರಾಜನಗರದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹಿಳೆಯರು ಸಿಲುಕಿಕೊಂಡಿರುವಂತೆ ಕಾಣುವ ಸಾಲ, ವಲಸೆ ಮತ್ತು ಹಠಾಶೆಯ ಮಾರಣಾಂತಿಕ ಸುಳಿಯನ್ನು ಬಹಳ ಕಟುವಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅಭಿವ್ಯಕ್ತಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಸುಳಿಯಿಂದ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು



choice for Bellamma and her husband to make some money to repay atleast partially the loans that almost took their lives. And the loans are from multiple sources including the vehicle company, microcredit and money-lenders but the biggest pressure is from the micro credit that she has to repay every week. Thankfully she has the safety net of her family and community that saved them and will also take care of her two daughters whose futures she wants to secure while she continues with her husband to struggle to make ends meet. But what role do credit companies and the government have to play in her struggle?

## Life Story Two

### Driven to despair and death :

#### Nagamma m/o Chikkashetty, Annurkeri

Chikkashetty who died after consuming poison about three years ago on Ugadi is survived by his mother, wife, two sons and their wives. One son died when he was 18 years old. Another daughter too had died when young.

We walk through the narrow gullies of Annurkeri till we reach the hut where his family lives. We bend and enter. His mother Nagamma, who is more than 70 years old, is sitting in the little hall. Sounds of water being poured comes out from an area curtained off from the one roomed hut. His sister in law, is inside having a bath. Pavithra who is Nagamma's grand daughter and also Chikkashetty's daughter in law is sitting with her. His wife has gone out to do coolie. We sit in the semi darkness and try to talk to Nagamma, who still looks dazed enveloped in a blanket of grief. Whether it is despair over the loss of her son or whether it is an existential despair we don't know. Perhaps it is both – for the two are so inextricably intertwined. His death was a classic case of “farmer's suicide” – one caused by an inability to pay back crippling loans he had taken to sustain cattle farming. He lived and died in the fields which were the home of his beloved cattle he failed to feed since he could not grow fodder enough for their consumption.

“His livelihood came from grazing cows. He had ten of them. There were no rains for almost

ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ತೋರುತ್ತದೆ. ಕನಿಷ್ಠ ತಮ್ಮ ಜೀವನವನ್ನು ಬಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪವಾದರೂ ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಬೆಳ್ಳಮ್ಮ ಮತ್ತು ಆಕೆಯ ಗಂಡನಿಗೆ ವಲಸೆ ಹೋಗುವುದು ಏಕೈಕ ಆಯ್ಕೆಯಾಗಿ ತೋರುತ್ತಿದೆ. ಸಾಲಗಳನ್ನು ವಾಹನ ಕಂಪನಿ, ಮೈಕ್ರೋ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ಅನೇಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ ಆದರೆ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಒತ್ತಡವೆಂದರೆ ಅವರು ಪ್ರತಿ ವಾರ ಮರುಪಾವತಿ-ಸಬೇಕಾದ ಮೈಕ್ರೋ ಕ್ರೆಡಿಟ್‌ನದ್ದು. ಒಳಿತೆಂದರೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯದ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗಾಗಿ ಅವರನ್ನು ಸಾವಿನಿಂದ ಉಳಿಸಿದರು ಮತ್ತು ಅವರ ಇಬ್ಬರು ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳನ್ನೂ ಸಹ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗೆಯೇ ಬೆಳ್ಳಮ್ಮ ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯವನ್ನು ಭದ್ರಪಡಿಸಲು ತನ್ನ ಗಂಡನೊಂದಿಗೆ ಯಾವ ಕಷ್ಟವನ್ನಾದರೂ ಎದುರಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಆಕೆಯ ಹೋರಾಟದಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕಂಪನಿಗಳು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರ ಯಾವ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತವೆ?

## ಜೀವನ ಕಥೆ ಎರಡು

### ಹತಾಶೆ ಮತ್ತು ಸಾವಿನೊಟ್ಟಿಗಿನ ನಡೆ :

#### ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿಯವರ ತಾಯಿ ನಾಗಮ್ಮ, ಅಣ್ಣೂರುಕೇರಿ

ಸುಮಾರು ಮೂರು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಯುಗಾದಿಯಲ್ಲಿ ವಿಷ ಸೇವಿಸಿ ಸಾವನ್ನಪ್ಪಿದ ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿ ಅವರ ತಾಯಿ, ಹೆಂಡತಿ, ಇಬ್ಬರು ಗಂಡು ಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ಅವರ ಹೆಂಡತಿಯರು ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿಯ ನೆನಪಿನಲ್ಲಿ ಬದುಕು ಸಾಗಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಒಬ್ಬ ಮಗ 18 ವರ್ಷದವನಿದ್ದಾಗ ಮೃತಪಟ್ಟ. ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಮಗಳು ಚಿಕ್ಕವಳಿದ್ದಾಗ ಮೃತಪಟ್ಟಿದ್ದಳು.

ಅಣ್ಣೂರುಕೇರಿಯ ಕಿರಿದಾದ ಗಲ್ಲಿಗಳ ಮೂಲಕ ನಡೆಯುತ್ತ ಅವರ ಕುಟುಂಬ ವಾಸಿಸುವ ಗುಡಿಸಲನ್ನು ತಲುಪಿದೆವು. ಆ ಗುಡಿಸಲಿನೊಳಗೆ 70 ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಯಸ್ಸಿನ ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿ ಅವರ ತಾಯಿ ನಾಗಮ್ಮ ಅಂಗಳದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತಿದ್ದರು. ಗುಡಿಸಲಿನ ಪರದೆ ಇಳಿಬಿಟ್ಟ ಒಂದು ಕೋಣೆಯಿಂದ ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿ ಅವರ ಸೊಸೆ ಸ್ನಾನ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದು ನೀರಿನ ಸಪ್ಪಳದಿಂದ ನಮ್ಮರಿಗೆ ಬಂತು. ನಾಗಮ್ಮ ಅವರ ಮೊಮ್ಮಗಳು ಮತ್ತು ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿಯ ಸೊಸೆಯೂ ಆದ ಪವಿತ್ರಾ ನಾಗಮ್ಮಳೊಂದಿಗೆ ಕುಳಿತಿದ್ದಳು. ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿಯ ಪತ್ನಿ ಕೂಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೊರ ಹೋಗಿದ್ದರು. ನಾವು ಅರೆ ಕತ್ತಲೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ನಾಗಮ್ಮ ಅವರೊಂದಿಗೆ ಮಾತನಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದೆವು, ಅವರು ಇನ್ನೂ ದುಃಖದ ಕಂಬಳಿಯನ್ನು ಹೊದ್ದಂತೆ ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವಳ ಮಗನನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಿರುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಹತಾಶೆಯೇ ಅಥವಾ ಅವರು ಬದುಕುಳಿದ ಹತಾಶೆಯೇ ನಮಗೆ ತಿಳಿಯಲಿಲ್ಲ. ಬಹುಶಃ ಅದೇರಡೂ ಆಗಿರಬಹುದು – ಏಕೆಂದರೆ ಅವರಡೂ ಬೇರ್ಪಡಿಸಲಾಗದಂತೆ ಪರಸ್ಪರ ಹೆಣೆದುಕೊಂಡಿವೆ. ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿಯವರ ಸಾವು “ರೈತರ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆ”ಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ಪ್ರಕರಣವಾಗಿದೆ. ಜಾನುವಾರು ಸಾಕಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಸಲಾಗದೆ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಗೆ ಶರಣಾದರು. ಜಾನುವಾರುಗಳಿಗೆ ಆಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೇವು ಬೆಳೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದೆ ತನ್ನ ಅಚ್ಚುಮೆಚ್ಚಿನ ಜಾನುವಾರುಗಳ ನೆಲೆಯಾಗಿದ್ದ ಹೊಲದಲ್ಲೇ ಮರಣ ಹೊಂದಿದರು.

‘ಹೈನುಗಾರಿಕೆಯೇ ಅವನ ಜೀವನೋಪಾಯವಾಗಿತ್ತು. ಅವನ



three years, crops failed and so there was not enough fodder which he had to buy from the market. The cows used to give about 40-50 litres of milk a day and he wanted to grow jollada kaddi (Maize) as food for cows but got no support at all from any of the existing government schemes for cattle rearing or hainugarike. (animal rearing) About four years ago he took loans to put three bore wells in one year to grow fodder. He had to take loans not only for water but also to buy fodder. He had taken several loans on chakrabaddi (compound interest) that had accumulated interest upon interest and amounted to 10 lakhs. He did not take any loan from the government. He had several smaller loans of around Rs 10,000 from 20-30 people apart from loans from two or three MFI's including the Dharmasthala sangha. He never told anybody the total loan amount. Including his wife. He was able to pay back most of the smaller loans but not the one he took from the money lender to who he was able to pay only the interest not the capital. Unable to repay he sold all the cows and went to Kerala more than three years ago thinking that by working there he could repay atleast the loans taken from the sangha. He used to keep sending the money – Rs 2000 or Rs 3000 at a time. I only used to go and pay the money to the sanghas. The moneylender from our village did not leave him alone and followed him even to Kerala and harassed him. He stayed on there for 5 months after which he came back to Annurkeri. On the day he returned he went to his fields where he was also living, telling his wife that he is going to the temple and committed suicide through consuming poison. He never told anybody what was on his mind.

After 2-3 months his wife got a compensation of Rs 5 lakhs from the government. With this money she repaid the loans taken from the sanghas which had been taken in her name which they refused to waive and she also repaid part of the capital to the moneylender. She still has to repay more money. I have no idea how much. She got her younger son married this year. From where will the loans reduce? She has taken more loans from other sanghas like BSS Sangha, Dharmasthala and Equitas.

Yes, my husband also used to go to Kerala for

ಬಳಿ ಹತ್ತು ಹಸುಗಳಿದ್ದವು. ಸುಮಾರು ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಮಳೆಯಾಗದೆ ಬೆಳೆಗಳು ವಿಫಲವಾದವು ಜಾನುವಾರುಗಳಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೇವು ಸಿಗದ ಕಾರಣ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಯಿತು. ಹಸುಗಳು ದಿನಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು 40-50 ಲೀಟರ್ ಹಾಲು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದವು. ಅವುಗಳಿಗೆ ಆಹಾರವಾಗಿ ಜೋಳದಕಡ್ಡಿ (ಮೆಕ್ಕೆ ಜೋಳ) ಬೆಳೆಯಲು ಬಯಸಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಜಾನುವಾರು ಸಾಕಣೆ ಅಥವಾ ಹೈನುಗಾರಿಕೆಗಾಗಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ಯಾವುದೇ ಸರ್ಕಾರಿ ಯೋಜನೆಗಳಿಂದ ಯಾವುದೇ ಬೆಂಬಲ ದೊರೆಯಲಿಲ್ಲ. (ಪ್ರಾಣಿಗಳ ಪಾಲನೆ) ಸುಮಾರು ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಮೇವು ಬೆಳೆಯಲು ಒಂದು ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಮೂರು ಕೊಳವೆ ಬಾವಿಗಳನ್ನು ಕೊರೆಸಲು ಸಾಲ ಮಾಡಿದ್ದರು. ಅವರು ನೀರಿಗಾಗಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಮೇವನ್ನು ಖರೀದಿಸಲೂ ಕೂಡ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಇದರೊಟ್ಟಿಗೆ ಅವರು ಚಕ್ರಬಡ್ಡಿ (ಸಂಯುಕ್ತ ಬಡ್ಡಿ)ಗೆ ಹಲವಾರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದು ಕೊಂಡಿದ್ದು ಅದು ಬಡ್ಡಿಯ ಮೇಲೆ ಬಡ್ಡಿ ಬೆಳೆದು 10 ಲಕ್ಷ ರೂಗಳಷ್ಟು ಸಾಲದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವಾಯಿತು. ಅವರು ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಯಾವುದೇ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿರಲಿಲ್ಲ. ಅವರು ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಘ ಸೇರಿದಂತೆ ಎರಡು ಅಥವಾ ಮೂರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ 20-30 ಜನರಿಂದ ಸುಮಾರು 10,000 ರೂಗಳಷ್ಟು ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದರು. ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹೆಂಡತಿಯನ್ನು ಸೇರಿದಂತೆ ಅವರು ಯಾರಿಗೂ ಹೇಳಿರಲಿಲ್ಲ. ಅವರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಬಡ್ಡಿದಾರರಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಅವರು ಅಸಲಲ್ಲದ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದೆ ಅವರು ಮೂರು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಎಲ್ಲಾ ಹಸುಗಳನ್ನು ಮಾರಿ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ತೆರಳಿದರು. ಅಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಕನಿಷ್ಠ ಸಂಘದಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲವನ್ನಾದರೂ ಮರುಪಾವತಿಸಬಹುದೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದರು. ಪ್ರತಿ ಬಾರಿ 2000 ಅಥವಾ 3000 ರೂಗಳಷ್ಟು ಅವರು ಹಣವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ನಾನು ಸಂಘಗಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುತ್ತಿದ್ದೆ. ನಮ್ಮ ಹಳ್ಳಿಯ ಬಡ್ಡಿದಾರರು ಅವರನ್ನು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಸಹ ಹಿಂಬಾಲಿಸಿ ಬಡ್ಡಿ ನೀಡುವಂತೆ ಕಿರುಕುಳ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರು 5 ತಿಂಗಳು ಅಲ್ಲಿಯೇ ಇದ್ದರು. ನಂತರ ಅವರು ಮತ್ತೆ ಅಣ್ಣರುಕೇರಿಗೆ ಬಂದರು. ಅವರು ಹಿಂದಿರುಗಿದ ದಿನವೇ ದೇವಸ್ಥಾನಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದೇನೆ ಎಂದು ಹೆಂಡತಿಗೆ ಹೇಳಿ ತಾವು ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದ ತಮ್ಮ ಹೊಲಕ್ಕೆ ಹೋಗಿ ವಿಷ ಸೇವಿಸಿ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡರು. ತಮ್ಮ ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿರುವುದನ್ನು ಅವರು ಯಾರಿಗೂ ಎಂದಿಗೂ ಹೇಳಲಿಲ್ಲ.

ಇದಾದ 2-3 ತಿಂಗಳುಗಳ ನಂತರ ಅವರ ಹೆಂಡತಿಗೆ ಸರ್ಕಾರದಿಂದ 5 ಲಕ್ಷ ರೂ ಪರಿಹಾರನಿಧಿ ದೊರಕಿತು. ಈ ಹಣದಿಂದ ಅವಳು ತನ್ನ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಸಂಘಗಳಿಂದ ಪಡೆದಿದ್ದ, ಮನ್ನ ಮಾಡಲು ನಿರಾಕರಿಸಿದ್ದ ಸಾಲವನ್ನು ತೀರಿಸಿದಳು. ಹಾಗೂ ಬಡ್ಡಿದಾರರ ಸಾಲದ ಅಸಲಿನ ಒಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಿದಳು. ಅವಳು ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಅದೆಷ್ಟೆಂದು ಅವಳಿಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ. ಅವಳು ಈ ವರ್ಷ ತನ್ನ ಕಿರಿಯ ಮಗನನ್ನು ಮದುವೆ ಮಾಡಿದಳು. ಸಾಲಗಳು ಎಲ್ಲಿಂದ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತವೆ? ಅವಳು

work but I never knew why he went. Although yes there was not much work here – no water, no rains. But he used to lie so god knows what he went for. He never used to give me any money. Not that he earned much since the coolie was less then but he never took any large loans. I never went to Kerala since I had to stay back to take care of the children. My mother used to take care of me and my children. I have not taken any loan. I do not go to work so who will give me a loan?

Unable to sustain his farming on which he acquired huge loans with no support from government, Chikkashetty went away to Kerala to earn money to repay the installments. Both his sons go to Kerala to earn – one permanently and the other seasonally. His father used to go Kerala to work. His daughter in law had grown up in Kerala but is now living in Annurkeri. She has taken one loan of 10,000 from Dharmasthala that she is repaying. Chikkashetty's wife, Savithri continues to bear the burden of debt – repaying loans that her husband had taken. Repaying the loans, she took to repay those loans. And the loans she has now taken to take care of family needs. The cycle of indebtedness and migration seems to be intergenerational and interminable for this family that is trapped in a tragedy not of their own making. Except that he wanted to make an honorable living as a farmer. A dream he lived and died for.

ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲವನ್ನು ಬಿಎಸ್‌ಎಸ್ ಸಂಘ, ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಮತ್ತು ಇಕ್ವಿಟಾಸ್‌ಸಂತಹ ಇತರ ಸಂಘಗಳಿಂದ ಪಡೆದಿದ್ದಾಳೆ. ಹೌದು, ನನ್ನ ಪತಿ ಕೂಡ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದರು ಆದರೆ ಅವರು ಏಕೆ ಹೋದರೆಂದು ನನಗೆ ತಿಳಿದಿರಲಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಕೆಲಸ ಇರಲಿಲ್ಲ ಹೌದಾದರೂ – ನೀರೂ ಇಲ್ಲ, ಮಳೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅವರು ಸುಳ್ಳು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದನು ಹಾಗಾಗಿ ಅವರು ಏಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದರೆಂಬುದು ದೇವರಿಗೆ ಗೊತ್ತು. ಅವರು ಎಂದಿಗೂ ನನಗೆ ಯಾವುದೇ ಹಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಕೂಲಿ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪಾದನೆ ಇಲ್ಲದ ಸಮಯದಲ್ಲೂ ಅವರು ಎಂದಿಗೂ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿರಲಿಲ್ಲ. ಮಕ್ಕಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನಾನು ಮನೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಉಳಿಯ ಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ನಾನು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗಲಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ತಾಯಿ ನನ್ನ ಮತ್ತು ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ನಾನು ಯಾವುದೇ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿಲ್ಲ. ನಾನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗದ ಕಾರಣ ನನಗೆ ಯಾರು ಸಾಲ ನೀಡುತ್ತಾರೆ?

ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಯಾವುದೇ ಬೆಂಬಲವಿಲ್ಲದೆ ತನ್ನ ಕೃಷಿಕಾಯಕವನ್ನೂ ಸ್ವಾವಲಂಬಿತವಾಗಿ ನಡೆಸಲಾಗದೆ ಭಾರಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮಾಡಿ ಮರುಪಾವತಿಸಲೂ ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಕಾರಣ ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿ ಅವರು ಸಾಲದ ಕಂತುಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಹಣ ಸಂಪಾದನೆಗೆಂದು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ವಲಸೆ ಹೋದರು. ಅವರೊಟ್ಟಿಗೆ ಅವರ ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು ಶಾಶ್ವತವಾಗಿ ಮತ್ತೊಬ್ಬರು ಕಾಲೋಚಿತವಾಗಿ. ಹಣ ಗಳಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ವಲಸೆ ಹೋದರು ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿಯವರ ತಂದೆಯು ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರ ಸೊಸೆ ಕೇರಳದಲ್ಲೇ ಬೆಳೆದಿದ್ದರು ಆದರೆ ಈಗ ಅಣ್ಣರುಕೇರಿಯಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಆಕೆ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಘದಿಂದ ಪಡೆದ 10,000 ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿಯವರ ಪತ್ನಿ ಸಾವಿತ್ರಿ ಸಾಲದ ಹೊರೆಯನ್ನು ಭರಿಸುತ್ತಲೇ ಇದ್ದಾಳೆ. ಪತಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಸಾಲವನ್ನು ತೀರಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಮಾಡಿದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಈಗ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡ ಸಾಲಗಳನ್ನೂ ತೀರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ತಮ್ಮಿಂದಲ್ಲದ ದುರಂತದಲ್ಲಿ ಸಿಲು ಕಿರುವ ಈ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಸಾಲ ಭಾರ ಮತ್ತು ವಲಸೆಯ ಚಕ್ರವು ತಲತಲೆ ಮಾರುಗಳಿಗೂ ಅಂತ್ಯ ಗೊಳ್ಳದಂತೆ ತೋರುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿ ಯವರು ಕೃಷಿಕರಾಗಿ ಗೌರವಾನ್ವಿತ ಜೀವನವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಬಯಸಿದ್ದರು. ಆ ಕನಸಿನಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಬದುಕು ಮತ್ತು ಸಾವು ಕಂಡರು.



Experience sharing of Chikkashetty's family from Annurkeri on 18th October 2019



## Chapter Three : Between Himse (torture) and Naraka (hell) Voices from the Community and Government Between Manjunatha and the Market



**FGD in Annurkeri on 17th October 2019**

In this chapter we highlight some of these findings related to the impact of the MFIs, indebtedness and migration as seen through the eyes and experiences of the community gathered through Focus Group Discussions and individual interviews with leaders. While the statistical data has been analyzed and presented separately in Chapter Five some of the relevant findings from there have also been woven into the analysis in this chapter to present some correlated conclusions. Most of the women and respondents were articulate and vocal and willing to be open on all the issues they were facing vis a vis MFI's.

The discussions largely revolved around the transition from SHG's to micro finance; why finance and loans have become such a necessity in the lives of the women; their own comparative assessment of microcredit and money lending and reflections on how and if finance has led women's empowerment within the home and the community and helped in asset building and the role of the government in monitoring MFIs and generating employment and jobs.

### **Walking through the villages.....**

#### **Bheemanabeedu :**

We see a rather large thorna of jeans strung across a washing line as we go into the village with a population of 2862, the largest in those

cluster of villages that we studied. It is also one of the two villages with some Muslim families amidst more than 90 percent Hindus and a majority OBC population. As we walk deeper into the village it is not surprising to see almost all the young men strutting around in jeans while the older men are dressed more traditionally in their lungis. We sit for our meeting in the office of the Dharmasthala MFI i.e Shri Kshethra Dharma sthala Rural Development Project (SKDRDP) where about 15 women gather. One of the women refuses to come inside and sit since she is menstruating and the God, Shri Manjunatha's photo is on the wall.

#### **Mallayyanapura :**

A small village with a population of 510 household and an almost equal SC and OBC population with one Muslim family. What marks this village is that the women here are not too interested in taking loans appearing to be content with what they have. Not many migrant families too live here and in fact as per the baseline survey it is only two migrating families with drop out kids. We sat and talked to a small group of three women gathered on the verandah of the local government school.

#### **Kuthnuru**

fairly large village with 1775 households, as you enter you are greeted with a miniature peepul



tree around which is a welcoming katte/ stone seat with a cheerful brightly coloured house right next to it. It is a totally Hindu village with almost 96% OBC population. We meet in the dinne/verandah of Dodamma's house where almost all the "finance" meetings happen. Where the MFI agent waits the whole day for the repayment amounts to be brought in by the women.

### **Annurkeri**

One of the biggest villages in this cluster, Annurkeri has a population of 2862 with 93.41% OBC and 4.5% SC communities. About 15 women gather in the "chavadi" a broken-down hut which is supposed to be the community centre where women and men come together to meet and gossip; where the "aiklas" (little children) come to sleep and study. It is obviously the heart and hub of village activity despite the fact that the roof is almost collapsing and there is very little that remains of a floor that once upon a time must have been a tight mud packed and cow dung swept space.

### **Bannithallapura**

It is a sprawling medium sized village with a population of 1139 that is all Hindu and predominantly OBC. The FGD with about 15 women and a floating population of a few more is held in the house of Nagamaha-devamma. It appears to be newly constructed with high tiled ceilings and a large sized loft. Enterprising Nagamahadevamma has put together a natural chicken coop growing out of the trees and bushes outside in which some goats too are taking shelter and eating the natural wall made of leaves.

## **Primary issues that emerged from discussions and interviews**

### **3.1. The exit of Sanghas (SHGs) and entry of "Finance"**

In almost all the villages the story was the same. Which is that earlier every village had good number of functional SHG groups, almost all of which closed down. SHGs lost their credibility as women dropped out to join MF groups which offered easy loans and also due to increasing cases of dishonest leadership of SHGs.

The earlier sanghas were run by the women themselves. They owned their collective pool of



Women meeting in Kuthnuru on 12.06.2019

money that they got through their own savings and that in turn got them collective loans through the banks. The primary problem most identified was that "familiarity breeds contempt". So, women ended up taking repayment too lightly as also not being serious about paying the interest on the loan taken since the money "belongs to us". Whereas a fear factor operates when the money belongs to an outside agency that applies pressure to repay.

### **The Dharmasthala sangha (SKDRDP)**

is apparently the most popular among the women. This perhaps could be not only because the interest rates are low and the weekly repayment schedules convenient for the daily wage labourers. But also, because they follow some of the principles of the earlier SHG's in that there is a saving component unlike other finance institutions and it conducts some minimal empowerment orientation for women with the difference that there is a distinct religious flavour to the public events. Contradictorily enough the weekly payment regimen is also the most difficult for the women since they have to ensure that they have that money every week without fail. Only a handful of women said they continued to be members of SHG's.

Nobody gives training on anything except Dharmasthala sangha who come and talk about good things about not taking too much loans, about educating our children, about alcoholism and how to deal with it.

### ***FGD, Bheemanabeedu***

"First we had the Stree Shakthi Sangha-tanas that had to do women's empowerment along with building up women's entrepreneurial skills. There were 6 in this village and each of the three Anganwadis here was responsible for the running of two of the sanghas. They had stopped functioning when I came. The problem was that

women were not repaying their loans and taking out all the money they had saved. When I came, I tried to restart them but one failed again. One however is still functioning with about 13 members. Earlier the money we collected was our own. And the interest we gave also came back into the common pool that we had ownership over. We used the money to buy either gold or cows. The problem was that when we got loan on our savings from the bank then many of the women defaulted on repayment. Or only one or two women would insist on taking the loan. All the ones who were part of these sanghas have now joined the Dharmasthala sangha since their interest rates are comparatively low. Repayment rates are better since there is outside pressure on them to repay. And those who go for coolie have the money to repay. Additionally, if the husband or wife dies then the loan is waived since they



Experience sharing of Anganawadi workers in 2019  
Bannithallapura 07th November 2019

already have taken insurance on the loan in case of death. So whether it causes trouble or not finance comes in useful when you need the money. Almost 99.99% of people have taken loans. Only the rare rich person can afford not to take a loan.”

***Dodamma, Anganwadi teacher, Bannithalपुरa***

It was clear from the accounts of all that Self-Help Groups, popular even ten years ago, are now on the wane and “finance” has firmly settled in as the best option for accessible and easy credit. The statistical data too bears out this narrative in that an overwhelming 80% of women said that they preferred to take loans from MFI's as compared to only 2% from SHGs. (Ref: Chart 10) The SHG's worked as long as they were borrowing from their collective savings. The problem came when they began to default on the bank loans given

to the sanghas. Now the new reality is that almost every adult woman had taken loans – both from MFIs and moneylenders and therefore “finance” plays a central role in their lives – partly positive and mostly negative. The 16 MFI's in the area it is clear have entered into the most remote village with SKDRDP or the Dharmasthala sangha as it is popularly known, apparently the one with the most widespread reach and impact.

### **3.2. How MFI's operate: A view from the ground**

Women are the primary targets of the MFIs. The reason according to the women is clear they are considered more responsible since men are usually drunk and irresponsible. But they are also aware that this is an additional burden they have to bear along with all other responsibilities.

MFIs are competitive. If they know that a group is good in repayment, they all come to solicit from the same community. Every village has multiple MFI's sometimes even more than 10.

The MFI agent after preliminary enquiries about the repayment record in targeted communities approaches one woman who then is asked to put together a group. There is no direct attempt at group formation. It is done through an identified individual.

Before giving loans, most MFIs gives an orientation/ training and insists that somebody from the family, usually the husband signs as guarantor. An insurance amount is also additionally paid by the woman such that the loan can be waived in the event of the woman's death.

Interest rates range from 16% to 24% and the repayment of the loan is done in installments that include both the interest and the capital unlike the earlier loans from moneylenders where only the interest was paid with the capital left untouched.

Apparently, every MFI has its rules that prohibit the giving multiple loans and some like Dharmasthala even have specific reasons for which loan can be given. But it is clear that on the ground almost all these norms are flouted.

Every group meets to pay the installment once a week / month. The repayments are either weekly, fortnightly or monthly. It is clear that although they meet, nothing is spoken about apart from issues related to loans and repayment.



While most women were able to recount very clearly the total amounts of loans taken, installments to be paid and the amount that was due, many were not aware of the exact amount of interest that each MFI charged.

The focus of all MFI's is clearly finance and not women's economic empowerment despite the fact that women are the targeted population.

Apart from finance, MFI's also provide other services on installments like health insurance, solar lights etc. Most of them who start off as MFI's have now grown into banks.

We make our own groups to access loans taking only those of us who know each other. The MFI agent contacts one woman who then gathers all the others of her choice.

*FGD, Bannithallapura*

"Earlier MFI's would not give us loans if we already had two existing on our heads. Now they don't care even if we have three. Those who have more get it in the name of others in their family. We never ask or try to understand what interest we have to pay. We are just relieved that we are somehow getting that loan which gives us that brief respite."

*FGD, Kuthnuru*

It is clear from all accounts that finance is the singular concern of all the MFIs and the women too are happy only to come together to take loans and repay them. It seemed through some accounts that the exception is Dharmasthala sangha which at its meetings discusses issues domestic violence, health, health insurance etc. We also heard that it had anti alcohol programmes. There was also a passing reference to a time when they had suggested that they would set up a woman only factory but got no positive response from the communities. However, it is also apparent that none of these initiatives have made any impact on the women who are only happy that they are getting easy credit even if repayment is possible. On the other hand, we heard from multiple other sources including the Agent of SKDRDP that the only non financial intervention they make is the regular organising of special festivals and pooja hich is not surprising given that it has been initiated by a religious congregation. This uncritical mix of religion and finance is something

that needs to be reflected upon in terms of its impact on diverse populations.

### 3.3. Reason for and extent of loans

While the reasons for taking loans vary, majority take loans for marriage, agriculture, to repair or build new houses and for festivals. By and large it is clear that marriages are the biggest source of expenditure. This however is not borne out totally by the results of the qualitative data which is analyzed separately.

Most of their income which is from coolie work goes towards repayment of loans. When asked how they take care of their basic needs one woman said "we survive on depot akki (ration rice) and tomatoes"

Each one has multiple loans – atleast 4-5 and from 5-6 MFI's atleast with a minimum of Rs 2 lakhs and maximum of 8 lakhs. In Annurkeri it was found that each one had a loan of 5-6 lakhs each. The average repayment amount is about Rs 15,000 a month including weekly, fortnightly and monthly repayments.

Nobody has any savings except for those that they put with the Dharmasthala group where their savings are with their bank on the basis of which they get loans.



Women sangha meeting in bannithallapura on 14.06.2019

"Marriage is our biggest expenditure on which we spend 1 to 3 lakhs buying gold, bike etc. What to do... it is sampradaya! It is our children only who ask us if you don't want to spend money on our marriage and buy me the necklace and other things they want then why did you even give birth to us."

*FGD, Annurkeri*

With the loans I took of a total of Rs 2,20,000 I got my two daughters married and house repaired. My income is about Rs 200 or Rs 300



per day. My son earns around Rs 300. Our total earning per day is about Rs 800. So my total income is about Rs 20,000 per month. And I pay a repayment on loan of Rs 15,000 a month.

*FGD, Bheemanabeedu*

**Mahadevamma from Bannithallapura who is physically challenged provides the classic profile of a debtor. Her loans include the following :**

50,000 from Dharmasthala whose repayment is Rs 620 is weekly 35,000 from Gram Shakthi whose repayment is monthly 28,000 from L & T whose repayment in monthly 20,000 from Suryodaya whose repayment is monthly 30,000 from IDFC whose repayment is weekly.

I took loans largely for agriculture because of my father. He passed away 20 days ago and now repayment has become really difficult. I would like to sell our 2 acres of land and repay but my nephews are not accepting. But neither will they help me in the repayment which is all on my head since I took the loan. I have to repay Rs 12,000 every monthly. But it is the amount I have to pay every week which is the real himse (torture)!

It is clear that loans taken only help to perpetuate the cycle of indebtedness with it going into largely non productive purposes while their incomes go towards repaying their loans. This was also borne out by the statistical survey according to which 28% of loans go towards repayment of older loans, followed by migration (18%), agriculture (15%), house construction and repairs (12%) and social functions that include marriage (10%) (Refer: Chart 5) There was not a single account we got of loans going towards setting up any business or enterprise that would generate further income or sustain their livelihood apart from loans taken for cultivation.

### 3.4. Helpless but willing victims of torture and hell?



Meeting with women on Microfinance in Mallayyanapura on 22nd August 2019

***“Once you get into the 'chakryavuha' of loans it is difficult to get out”***

The upside of “finance” is that the women don't bear the burden of paying the high rates of interest charged by money lenders that ensured that capital remained untouched for years. Due to this inability to repay the capital many women spoke of how their lands were seized by the money lenders. The downside however is the immense pressure they face when they have to make the repayment every week or two weeks or monthly. A pressure that they repeatedly refer to as “himse” (torture) or “naraka” (hell).

Since the modus operandi of the MFI's is to use shame and peer pressure to repay the loans without getting their own hands dirty most women did not openly speak about this pressure unless probed further. This despite the fact that it was clear that this pressure is “naraka” which has even driven some women and families to suicide. What is articulated is only the pressure of ensuring that the money is produced each time for repayment that they have to obtain even if they need to take a short term kai saala or hand loan from local money lenders including friends, to do so.

The women are clearly aware that this dependency on finance has been cultivated through a gradual change in lifestyle including the easy availability of finance. Finance is seen as inevitable since their incomes do not match with their new needs that have to be met through loans.

In this context the women feel that finance is the necessary evil that they have all learnt to live and cope with whatever may be the circumstances.

### Conflicted views



Meeting with SHG Group in Hulasagundi on 14th September 2019

***“if finance was not there our lands would have surely gone”***

***“Now people are earning more and repaying***

unlike earlier times. We are even willing to pay for the one who defaults. We are earning more since we are getting employment in Kerala and also going for daily wage work in fields. We have to pay back the loan....how can we not. When we need we take. Isn't it then our responsibility to repay? Don't we need to be able to take a loan the next time that we need?"

"Of course problems are more now. Tension is always there to repay. Almost everybody thinks it is "himse" to repay since we always get scolded if we don't. When agent comes for repayment she/he does not go until the money is paid. If the woman is missing at that time then each one pays on her behalf. We now ask ourselves what is the difference that loans have made in our lives. We wonder now why we need to take loans at all since it feels like we are taking loans only to repay other loans. Namma bhaara namma thale mele. We continue to carry our own burdens on our own heads. Festivals also we have to do so how is it better for us?"

"We can't save a single paisa. Earlier we used to take kaisaala/handloans only during emergencies. We got time to repay. Last time when I went to Kerala to earn some money I really cursed the fact that I was born as a woman when I underwent so many difficulties there including getting stung by wasps when their nest fell on my head when I had to climb up a coffee tree. There is no point going to take any loans from the panchayat since they are almost always given to friends and relatives."

"We had a lot of problems earlier but after finance it is better. Yes it is true that when others don't pay we scold them into making the repayment. But we do it for our own good."

"The problem with the finance is the kinds of pressure we put on each other to repay. If women have only one or two loans then it is fine. It is only when you take 3 to 4 loans that it becomes difficult. More than half the women here had taken from Dharmasthala sangha but because repayment was not done they stopped giving loans. There are instances where unable to repay loans women have left the village and the situation is getting worse. Those who leave because of the naraka (hell) of paying loans also leave us in naraka (hell) since we have to repay. I have paid back 10,000 for one woman who ran

away for 17 weeks. Those who bring the woman has to pay on her behalf. Like this I have repaid Rs 50,000." Just the fear of not being able to pay every week is naraka. My friend did not eat the whole day when she needed to repay the loan. Those who take 2 loans are fine. Anything more is naraka.

#### Voices from FGD's across villages

### 3.5. Understanding and Addressing the Roots of Loan Addiction

"Micro credit means that women's lives and worlds have in fact become "micro" reduced only to money and our activities around it. It is no longer macro."

Despite accepting the fact that MFIs have helped to bring in money that women desperately needed to keep their lives and homes together there is also an awareness, at least amongst almost all the community "leaders" interviewed that in the long run it is more beneficial for the companies and for



SHG women meeting in Annurkeri on 26.09.2019

the larger forces of capital than it is to the community. And that in being so it has been harmful for the women who are being drawn into the trap of endless loans to sustain a consumerist lifestyle that is not only unsustainable but violent and destructive. There is also an understanding that while on the one hand there is greater availability of money thanks to the increased wages brought in by the migrant labour, this money instead of regenerating itself by being ploughed back into some productive or self-sustaining activity is only going towards repaying loans. Or generating new ones. Calling this "loan addiction" it was expressed that as much as alcohol addiction had destroyed men and the family, addiction to finance is destroying women and the community. With "finance" coming into villages, a self-destructive greed has increased they believe.



“Earlier generations did not take loans since their needs were less, their health was better, houses were more simple and there was no ostentatious spending because of social status. Also, earlier loans were taken only if it was a dire need. Now easy availability of loans pushes people to take even if they don't need.”

“Earlier only those who needed took loans. Now it is easily available and comes to our doorstep so everybody taken. Earlier our needs were less. Now it is more. We are not happy in huts. We want bigger and more permanent homes.”

“The problem is that we are also over reaching ourselves in terms taking loans. We should pluck only those fruits which are within our reach. Why do we reach out for those that are hanging to high? Like dependency on alcohol, the women too have become too addicted to finance. Like as if our lives can't go on without finance! But nobody sleeps peacefully any more after the finance has come. There are fights almost every day since repayment has to be done not only monthly, but also weekly and fortnightly. The women who have no money left to buy food after repaying their loans depend on the rice, dal etc that the government supplies. But this too is not of good quality. It is also worrying that people who used to keep the ragi and jola they grew for consumption during the year are now selling even that to repay their debts. This is what financiers are pushing people into.

**Sowmya, Gram Panchayat member, Bheemanabeedu**

“Yes people have more money and are spending more and want better lives but actually they are losing their peace of mind. Each one wants show that they can live more ostentatiously than the other. People have started thinking small and think only in terms of money and materiality. But this is against nature and this will finally go against us.

**Doddamma, Anganawadi teacher, Bannithallapura**

Infact many times the finance is taken by women to give out loans of their own. The money they earn from the interest they charge goes for repayment of their loans while the capital remains with them to be used for totally useless activity. Individually yes women may have done something productive. Like some have put pump sets in their field or even invested in gold but the tragedy is that they will spend on anything but

education. Including spending as much as 3 lakhs to 5 lakhs on a simple marriage!

**Rathnamma, Anganawadi helper, Bannithallapura**

In our village there is the presence of 10-15 finances....I don't even remember some of the names! Some people think it is good and some bad. But for the government who is anyway on the side of the capitalists it is very convenient. Only problem is that people have to earn enough for repayments that could range from atleast 5000 – 8000 a month. Infact this has become a major reason for people to migrate since you can earn enough to repay to protect your maana maryada (self respect and dignity) when the collection agents come and stand in front of the house. This has also impacted on the education of children since it gets disrupted when parents have to migrate to earn or when the repayment becomes more important than the fees. But today unfortunately the MFI's have spread so much that people can't survive without finance. I can't even begin to imagine how ordinary people cope with the pressure of repaying to 6-7 finance companies. The MFI's have also evolved a good technique to extract their repayments. That of making a group and making one responsible to pay for the ones who don't. The Capitalists know well how to bring money to your doorstep and keep pumping in capital. I might be privileged enough to refuse to take the loan but others have so many commitments like conducting marriage of their children etc.

**Prakash, Gram Panchayat Member, Kuthnuru**



Experience sharing by Gram Panchayath member from Gundlupet on 8th November 2019

It was also clear from many who spoke that this economy of debt and credit in the absence of any other sustainable livelihood is not only a symptom but also a cause of the larger malaise of a hyper materialist lifestyle that is consuming



the community of which women are the primary targets and victims. And that unless this is addressed at a larger political and advocacy level, little can be achieved by trying to bring about behavioral change at an individual level.

### 3.6. Have moneylenders been replaced by Finance?

*“Earlier money lenders harassed us now we do it to each other.”*

- ☆ It is also clear that the coming of finance has not totally done away with the earlier money lending system which the women still depend on, specially to pay the installments to the MFI's every week. The amounts may have reduced but most women spoke casually about taking kai saala or hand loan from known people to tied over a temporary crisis thus adding to their burden of debt since the money lenders charge anywhere between 5 to 10% per month.
- ☆ The pressure and shame that used to be used by money lenders to extract their debt has been replaced by, as a matter of thought out strategy by MFI's, effective peer pressure accompanied by verbal abuse.
- ☆ What is also clear is that the women, despite the increasing burden of debt, are quite willing to take it on since on account of more regular income, they are confident of repaying today compared to earlier times when the despair was more stark. As for instance the story recounted by one of the women about her uncle who unable to repay the loan or take the torture of the money lender went away 12 years ago and never returned.

“Before 'finance' came we used to take loans from thingala or varsha baddi. This finance is better since the interest rate is less. Yes, it is not that it is a burden. We have also heard stories of suicides by those who are desperate since they are not able to repay the loans they take. But we don't care. We are not afraid of repayment.”

*FGD, Kuthnuru*

I have taken a loan on my land from the money lender who has a copy of my RTC (Record of Rights, Tenancy and Crops – land right papers).

He takes the crop as part of the interest I have to give him. If I don't repay the capital over the next three years then I will lose my land.

*FGD, Annurkeri.*

It is quite clear from the statements of the women and from the data (Refer Chart 6b) that while the presence of moneylenders was omnipotent before 2011, they have been replaced by MFIs that offer easy group loans at much lesser interest rates. However, this does not mean that the money lenders are totally irrelevant. In fact they have redefined their place in the community by being available to give stop gap loans of smaller amounts in emergency situations.

### 3.7. Impact on women



- ☆ Compared to the impact of the earlier SHG's that sought to economically, socially and politically empower women it does not seem that the MFI's have contributed in any substantial way to improving women's status or empowering them in any substantial way apart from making credit easily accessible to them.
- ☆ The only change observed was that they claim they have decision making power over what to take the loan for and when. However, while the decision making is joint with the husband and other members of the household the burden of repayment falls fully on the woman.
- ☆ While many women did speak about how accessibility to finance has given them more freedom in exercising some personal choices, this too seems to be limited and conditional. Primarily because this mobility has also engendered insecurity with some husbands.

- ☆ There does not seem to be much awareness of financial management. What is obvious is just the relief that they have money rotating in their hands.
- ☆ Women coming together around a common need of finance has not enhanced any feeling of support or solidarity. Instead it has fostered more alienation and suspicion since they have brought together with the single reason that they can be a pressure on each other to ensure effective repayment.

“I do go out with my friends and even buy saris for myself. But when my husband comes home and sees a new sari he will immediately suspect that it has been given by somebody else and ask where did this come from?!”

*FGD, Annurkeri*

“By and large husbands have no problems with the wives taking loans. But the ones, who drink, grab the money saying that “I have signed so you could get the loan so give it to me”

*FGD, Bannithallapura*

We should run a sangha such that we are able to help out each other. One woman's sonto (hip) was broken by her drunken son but nobody went to help her. We were more worried about how she can repay her loan. Now we are not harassed by the moneylender. We harass each other.

*FGD, Annurkeri*

Our husbands get drunk because they are not given loans. They are not made the target of loans since women are more responsible. But this also means that the burden/hore on women has increased. I have been going to Kerala for 30 years. I have four children. We have one and a half acres of land. I got a vehicle for my son for eight and a half lakhs. I Took a loan of 5 lakhs for daughter's marriage. I also had a heart operation. Now I have a loan of 8 lakhs and no savings.

*FGD, Kuthnuru*

“Here not many want to take loans...there is a fear. Why? Because husband says why should we have somebody come and ask for repayments. Let us live within our means. They also don't want us to become members of any group. Because in groups the women fight with each other and we give too much “bayi”. (Mouth) My husband feels this way.”

*FGD, Mallayyanapura*

Far from challenging existing patriarchies through any form of empowerment, either economic or otherwise, the MFI system clearly thrives on women's vulnerabilities even while exploiting their solidarities. And by doing so it infact enables the seamless melding of old and new patriarchies where women's independence too becomes a profitable enterprise. As for instance Nagamahadevamma from Bannithallapura whose story that comes later in the report not only holds up a gender mirror to all MFIs but is one that should inform the perspectives and priorities of all community based organizations and NGOs working in the sector of women's empowerment and community development. Refer also Chart 13 A that shows that 47% of women did not feel any special benefit from MFI Loans. For despite being the main financial providers in the home, at the village / community level, they apparently have little voice.

### 3.8. MFI's and Migration: From opportunity to vulnerability

- ☆ There is a close relation between migration, MFI's and even money lending. It is the ongoing chakravyuha that the women find themselves caught in.
- ☆ Ironically the women had taken MF loan to repay the “thingala baddi”, “varada baddi” loans (weekly or monthly interest loans) taken earlier from private lenders since their interest rates were very high. Now in almost in every family the women and/or other members in the family go to Kerala during coffee season to earn money as the payment is higher and more regular. The earnings are used to repay the loans or interest plus installments on loans taken here from MFIs.
- ☆ Almost all the women migrate to Kerala at the time of Diwali. While most go to Kerala



•Workshop for women at Bheemanabeedu 17th April 2020

in order to repay loans, some have been going for the past 25 years.

- ☆ It also seems to be possible that the number of MFI's in this region is because of the "migration money" that is floating through people's hands. It is not surprising that the earlier wave of migrant workers brought back money that they invested into building house, buying land, agriculture etc while most of them now spoke of sending the money they earned in Kerala back home to repay MFIs.
- ☆ During migration one change that seems to have happened is that they have reduced taking their children with them to Kerala. Kalavathi for instance in Annurkeri said that since her daughter was not able to do her SSLC she has now started redoing it through an "open school" This change appears to have happened since RLHP started working specifically with school drop outs due to migration identified after the baseline survey in 2018-2019.

"We have no land. We have to earn and live. We go only during coffee harvesting when we get more payment at that time. Otherwise we do coolie here itself."

**FGD, Annurkeri**

Yes, we take our children when we migrate to Kerala- but we take only the older ones and leave the younger ones behind. We work, we earn, we repay and life goes on. In my house I stay back to take care of the kids. Others have also offered to take care of my loan if I take care of their kids and do that."

**FGD, Annurkeri**

When asked if anybody had any problems while going for work or while working in Kerala, almost all said no. But 22 year old Geetha said "Yes ofcourse there are problems. We live in terrible circumstances in the company of insects since there is no proper accommodation to stay. We need to get up at 4 am and go for work which is very hard since we have to deal with the ants on the coffee tree. We have to be careful and put powder on our hands to ensure that we are not bitten. We also have to climb trees like men. I cried unable to stand all this and came back. I have been there only once and that was under the

pressure of being forced to go to work since there was none here and I had to repay my finance. I don't ever want to ever go back. Would prefer to do coolie work here than go outside!"

**FGD Bannithallapura**

Migration for work to Kerala from the communities here has been happening for more than two generations. However, the earlier migrants never seemed to get into the debt traps the current generation is in and infact did well for themselves in terms of building up their asset base including acquiring land and houses back here in Gundlupet. Perhaps what they failed to do was educate their children who would be taken with them whenever they went to Kerala. Now however with greater awareness being spread by organizations like RLHP that is changing and children are being left behind such that their education continues unimpeded. As borne out by the data (Ref: 16 E) the women do feel that children's schooling and increase in debt burden vis a vis migration are matters of high concern.

Data also indicate that migration is on the increase and that is because earlier women were staying at home to maintain the family while the men went to enhance their earnings. (Ref: Chart 16A) Figures indicate that out of the 77% who have migrated to Kerala for work in 2019, 28% felt they had to with no other option. (Ref: Chart 17B) Seasonal migration while a sign of the agricultural distress in the area has also helped to enhance incomes while helping them to live with more security in their place of origin. However, the coming of micro credit seems to have totally disrupted that pattern since almost all the money they earn is going back to repay their loans taken through the MFIs. Credit which was supposed to make them more active participants in the economic system has in fact impoverished them while totally devaluing their labour and their incomes.



Women Meeting in Bannithallapura on 15.05.2019



I take both women and men and the primary job is that of harvesting coffee seed and pepper for which they are paid by the number of kilos they pick. They used to get Rs 2 kg per group while now they can pay Rs 3 per kg. Women can pluck up to 1 to 2 quintals a day and between the husband and wife they can make about Rs 2000 per day. Even Rs. 3000 If they work on daily wages then they are paid Rs 450 for women and Rs 600 from December to March. They make good arrangements for the workers to stay including giving them individual houses.

Earlier they used to save and bring back all the money and either spend it on Mari habba (the local annual religious festival) or for buying gold, building house and on marriages. Now all



Interaction with Mediator at RLHP Office, Gundlupet at 08th November 2019

that they earn goes into paying back the MFIs. They send the money back through others every week. I have been seeing how finance has grown over the past 8 years. But I have seen people get into trouble because they cannot repay and the collection agents land up in the house even in the night. I have also not seen any person build any positive assets with the loans they have taken.

*Mahadev, Mediator, Kuthnuru*

### 3.9 Intervention and expectations from Government



CPC members discussing about MFI problem with CEO & district level Officer in Chamarajanagar on 24.09.2020

“We are living in a fast world in which the government is like a jhataka gaadi (bullock cart) and the private people are like shatabdi express (super fast express train).”

- ☆ There is no faith in the government and its responsibility to respond to their problems. Even the MGNREGA scheme for employment generation is looked on negatively since payment is irregular and it does help them in their repayment.
- ☆ There is very little awareness of schemes like the Construction workers loans or Sanjeevini loans that could help them during financial crisis. Sanjeevini is a government scheme under which three months of forming a group they get a loan of Rs 25,000 per head, three at a time according to different categories. Rs.1530 has to be repaid monthly for 18 months. The interest rate is as low as 4% per year but it has not many takers.
- ☆ The women find it simpler to go to private MFI's since the only question they ask is if they have multiple loans but give loans anyway without much collateral or documentation. Banks and panchayats ask for too many documents that they don't have like property deeds etc Finance groups are less demanding and ask only for Aadhar and they give on the name of a group.
- ☆ The perception also is that all the schemes and loans go only to the rich in the village or the relatives of the panchayat members and so no attempt is even made to go and access them.

### Some Suggestion to government and MFIs from FGD's

- ☆ “Cancel “finance” and bring back Sanghas



Migrant families working under MGNREGA in Kuthnuru from 25th May 2020

and Sanjeevinis through which loans should be given.”

- ☆ “Nobody should be given loans if they have more than Rs 2 lakhs loans on their heads”
- ☆ “Let the government make accessible of Rs 2 lakhs of loans and put the announcement on TV9 we will not go to finance.”
- ☆ “Government will do nothing for us I am telling you. We don't want to ask them for anything. Namage yenu upayoga illa government inda.”
- ☆ “Govt should help us earn better with schemes like the MGNREGA through which we can get regular income that will help us lessen our loans.”
- ☆ “We don't go searching for finance. They come searching for us. The government should also do the same.”
- ☆ “MFI's have done what NGO's and the government has not been able to do.”

### **The absence of government**

There is also a criticism of the total non-interference of the government and its utter inability to either control the MFIs or ensure that the women are not pushed into these endless debt traps thanks to multiple loans. There is an awareness that given the fact that women have willingly walked into the trap of mindless materialism there is little that the local community or even panchayat can do. Whereas it is the responsibility of the government to come in to not only put into place those mechanisms that hold MFIs responsible and accountable for their excesses, but also take steps to regenerate local economies and alternative livelihoods such that loans don't become an inevitable way of life. On the other hand, there is also an awareness that like the earlier attempts of the SHGs there should be renewed attempts to bring in those kinds of programmes and schemes that would not only nurture women's collective entrepreneurial strengths and capacities but also enable them to challenge entrenched prejudices of gender and caste.

This kind of dependence can't be removed immediately. It has to be done gradually and the government has a role to play in this. People get into these situations also because of their genuine needs that the government can respond to in a more positive manner. As for instance a lot of these loans are taken for building houses. There should be more allocations made through the panchayat for giving housing loans and grants than now. Our opinion as gram panchayat members should be taken to identify to those who are in genuine need. For instance in my village there might be a 100 families who are living in huts and need pucca houses. If you only release money for three houses who am I supposed to give it to?

We can't expect people to deal with MFI's. It is the government that should bring in rules that will prevent them from coming in and exploiting the needs of the people. The government must make a rule that bans so many MFIs from being in one village. Also if there is one loan of a maximum of Rs 50,000 there must be a strict rule that she cannot be given another loan. Yes MFI's might be generating employment among many youngsters. But in order to better the life of one the lives of 40 -50 families cannot be ruined.

The Sanjeevini sanghas should be brought in a more efficient way. This is one way of preventing the spread of MFI's. More loans should be made available than the three they are giving at a time. If these loans are easily available why should we go to a private institution we will be happier going to the government sangha.

People have suffered much with finance and are fed up. We also have to cut down on our expenses and see what is our real requirement and separate need from greed.

In the cities see they live strictly according to their monthly salaries. They plan their expenditure accordingly. What is left they use for other non essential things like buying clothes, spending on marriage etc. This kind of planning is not there in our villages which we need to start talking about and practicing.

*Sowmya, Gram panchayat member, Bheemanabeedu*

The government should infact address the root of the problem. There is little or no

livelihood from agriculture now so the government should provide alternatives from education to industry and raise their incomes such that people will not be drawn to finance. Panchayats too can try to make the existing schemes more effective. In 2017 in our Kuthnuru panchayat in Chamarajanagar we had made the maximum job cards and were leading in terms of implementing MGNREGA. But now it has become weak because of migration and because of very delayed payments.

*Prakash, Gram Panchayat Member, Kuthanur*

### 3.10. The Government Voice

While not accepting that the government was failing in its responsibility to reach out to the people and give them adequate information about schemes that would help them financially and prevent them from migrating and going to MFI's the representative of the Women and Child Development Department interviewed did accept that unnecessary paperwork and documentation made it difficult to easily access grants. But the onus of controlling MFI's she felt could not be put only on the government but the women themselves should refuse the easy money that was being brought to their doorstep such that they don't get trapped into a cycle of indebtedness. She also felt that the earlier model of Stree Shakthi Sanghas with all their limitations were better models of economic empowerment since the loans were tied to collective enterprise that enhanced incomes and not cater to only individual need that today has been transformed to greed that leads to impoverishment and despair. She was very appreciative of the efforts of RLHP to address the negative impact of migration especially on the education of children.

We knew nothing about Stree Shakthi Sanghas till early 2000. Since the women used to be dependent on the men for all their economic needs, the government initiated this project to enable women to not only come together but also to save and help each other with their collective savings. At that time 843 Stree Shakthi Sanghas were established in Gundlupet rural and 20 in the urban areas.

Earlier they functioned well. Saving small amounts every day, even before going and putting it in the bank they would give each other

small loans based on each one's need and charge an agreed upon interest rate. The savings gradually grew that they then started putting into banks. Even now a revolving fund of Rs 5000 is there that can be accessed four times by a group. As added incentive, Rs 15,000 is given when groups save more than 1 lakh. Loans are given directly by government at 6% which has to be shared collectively in order to build sanghas. Banks also give loan to Stree Shakthi Sanghas through subsidized loans. The problems emerged when women would leave the group without repaying the loans leaving the others in trouble.

After the finance companies like Dharmasthala etc came in these groups have started disintegrating. Primarily because these companies come to their doorstep with loans that the women find it easy to access even if they experience difficulty at the time of repayment. Earlier with the sanghas if you could not repay because of personal difficulties, time was given to the woman. This is not allowed with micro finance companies. Whatever their difficulties they have to pay the interest on time. But in the villages women say that their need for immediate loans is so great that they are willing to suffer at the time of repayment.

In cases of death atleast the SHG's or Stree Shakthi Groups would show some sympathy to each other and cancel the loan. But in finance companies even in these moments that ones who are left behind have to pay back. It is quite heartless. Look at the number of suicides that have been caused when they are not able to repay.

Unlike in Stree Shakthi groups where their savings would grow there is no such growth in MFI's. Money is there to be used only in emergencies and in times of need. Not to build up any enterprise.

There is a chance for the Stree Shakthi groups to be resurrected if the government stops or atleast limits the spread of these finance institutions. Or there should atleast be a limit onto how many groups you will be part of or how many loans you can take.

MFI's engender greed in people and trap them in that greed. Women willingly get trapped initially





Experience sharing of Supervisor from CDPO Office on 08th November 2020

8-11-2020

and then suffer at the time of repayment. They themselves should become more conscious and refuse to take the loans even if the companies come and deliver it to them on their doorsteps. That is the only way they can be controlled.

*Rudravva : Supervisor, Women and Child Development Department*

### Life Story Three

**A Seasoned and Seasonal Migrant Labour : Rathnamma; Annurkeri**



Experience sharing of Rathnamma from Annurkeri on 18th October 2019

### ಜೀವನ ಕಥೆ ಮೂರು

ಅನುಭವಿ ಮತ್ತು ಕಾರೋಚಿತ ವಲಸೆ ಕಾರ್ಮಿಕರು :  
ರತ್ನಮ್ಮ, ಅಣ್ಣೂರುಕೇರಿ.

18.10.2019

We sit on the bright blue tarpaulin in the crumbling chaavdi- the community center in Annurkeri. It feels like a piece of the sky has fallen down on the dirty floor. One part of it moves and we move back fearfully thinking it is a dog or some other creature hidden below and then relax realizing that it is an old man who is catching up on his sleep with the tarpaulin as his cover! The interview is with Rathnamma whose bright face, smile and spirit stood out in the FGD done with the women earlier. Somebody who works hard and does seasonal migration to both Ooty in Tamil Nadu and to Kerala, it is obvious that she lives and breathes for her family and especially her daughter. She says that she and her husband share a very equal relationship and all decisions are taken together even though she works more than him. She has three loans apart from an installment loan and a hand loan from a moneylender. She wished there was a government sangha that gave loans since they would either waive the loan or atleast subsidize them. She has no knowledge of the Sanjeevini scheme

ಅಣ್ಣೂರುಕೇರಿಯಲ್ಲಿನ ಸಮುದಾಯ ಕೇಂದ್ರದ ಮುರುಕಲು ಚಾವಡಿಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಳೆದ ನೀಲಿ ಟಾರ್ಪಾಲಿನ್ ಮೇಲೆ ನಾವು ಕುಳಿತುಕೊಂಡೆವು. ಕೊಳಕು ನೆಲದ ಮೇಲೆ ಆಕಾಶದ ತುಂಡು ಕೆಳಗೆ ಬಿದ್ದಂತೆ ಭಾಸವಾಗಿತ್ತು. ಟಾರ್ಪಾಲಿನ್ ಒಂದು ಮೂಲೆಯು ಅಲುಗಾಡಿದಾಗ ಅದರ ಕೆಳಗೆ ನಾಯಿಯೋ ಅಥವಾ ಇನ್ನಿತರ ಜೀವಿಯು ಬಚ್ಚಿಬಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿ ಹೆದರಿದೆವು ಆದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಟಾರ್ಪಾಲಿನ್‌ನೇ ತನ್ನ ಹೊದಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ನಿದ್ರಿಸುತ್ತಿದ್ದ ವೃದ್ಧ ಎಂದರಿತು ಸುಮ್ಮನಾದೆವು! ಸಂದರ್ಶನವು ರತ್ನಮ್ಮ ಅವರೊಂದಿಗೆ ಇದ್ದು, ಹಿಂದಿನ ಸಂದರ್ಶನಗಳಲ್ಲಿನ ಎಫ್‌ಜಿಡಿಯ ಮಹಿಳೆಯರಿಗಿಂತ ವಿಭಿನ್ನವಾಗಿ ರತ್ನಮ್ಮನವರ ಮುಖದಲ್ಲಿ, ನಗು ಮತ್ತು ಚೇತನ ಎದ್ದು ಕಾಣುತ್ತಿತ್ತು. ರತ್ನಮ್ಮನವರು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ದುಡಿಯುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ತಮಿಳುನಾಡಿನ ಉಟಿ ಮತ್ತು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಕಾರೋಚಿತ ವಲಸೆ ಹೊಗುತ್ತಾರೆ, ಅವರು ತಮ್ಮ ಉಸಿರು ಮತ್ತು ಬದುಕನ್ನು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಮಗಳಿಗಾಗಿ ಮುಡಿಪಾಗಿಟ್ಟಿರುವುದೆಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತದೆ. ರತ್ನಮ್ಮ ಹೇಳುವ ಹಾಗೆ ತಮ್ಮ ಪತಿ ಮತ್ತು ತಾವು ಸಮಾನ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ಅನ್ಯೋನ್ಯತೆಯಿಂದ ಬದುಕುತ್ತಿದ್ದು, ಅವರು ತಮ್ಮ ಪತಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಿದರೂ ಎಲ್ಲಾ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಇಬ್ಬರೂ ಕೂಡಿ ಒಟ್ಟಿಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ ಎಂದು ರತ್ನಮ್ಮನೇ ಹೇಳಿಕೊಂಡರು. ಅವರು ಕಂತು ಸಾಲ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿದಾರರಿಂದ ಪಡೆದ ಒಂದು ಕೈ ಸಾಲವನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಮೂರು ಸಾಲ ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸರ್ಕಾರಿ ಸಂಘವಿದ್ದು ಅದರಿಂದ

under which they save and can get loans for small enterprise. Her smile announces her arrival and her loud laughter remains behind even after she has gone.

I come from a rich family from Raghavapura and my father is well off but without realizing it he got me married into a poor family. He does business with pump sets. I too need to do coolie work to make ends meet. I go regularly to Ooty and Kerala for work. I have been married for 18 years and have two children— one girl who in II PUC and a boy who is in the 9th standard. Both my husband and I want our daughter to study well, work and only then get married. It does not matter how old she is when she marries. She must not suffer. We work in the tea plantations of Ooty for most of the year where we get coolie of Rs 250 every day for cutting the leaves. My husband works as a head loader. We go during the season to work in the coffee plantations in Kerala where together we can earn about Rs 600 a day. We come here primarily to do the Marihabba and occasionally do work locally too. We leave the children with my mother in law who has looked after them since young.

I have been taking loans for the past 10 years. I take loans on interest. These include baddi saala (loans for interest) kanth saala (monthly repayment loans), kai saala (cash loans or hand loans) as also finance (MFI loans).

### **Finance**

- ☆ *Grameen Okkoota – 35,000 (2,250 pm over 18 months)*
- ☆ *Ashirwad– 30,000 (1,720 pm over 2 years)*
- ☆ *L & T – 30,000 (1,720 pm for 2 years)*  
*Just signed in to join Dharmasthala and not yet taken loan.*

*She was forced to take an electric stove from Gram Shakthi, an MFI, for which too she has to pay but doesn't use it. The coffee she makes on the stove gives her a headache! Average repayment for finance comes to about Rs 7000 per month apart from the kanthu saala for which she has to pay Rs 5000 per month on the 50,000 loan she has taken. She has kai saala of 50,000.*

ಮುಂದೆಂದಾದರು ಸಾಲ ಮನ್ನಾ ಅಥವಾ ಕನಿಷ್ಠ ಅನುದಾನ ನೀಡಿದ್ದರೆ ಒಳಿತ್ತಾಗುತ್ತಿತ್ತು ಎಂದು ಅವರು ಬಯಸಿದ್ದರು. ಸಂಜೀವಿನಿ ಯೋಜನೆಯ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದರ ಬಗ್ಗೆ ಆಕೆಗೆ ಅರಿವಿರಲಿಲ್ಲ. ಅವಳ ಮುಗುಳ್ಳಗೆ ಸ್ವಾಗತವನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುತ್ತಿದ್ದು ಅವಳ ನಗುವಿನ ಸದ್ದು ಅವಳ ನಿರ್ಗಮನದ ನಂತರವೂ ಧ್ವನಿಸುತ್ತಿತ್ತು.

ನಾನು ರಾಘವಪುರದ ಶ್ರೀಮಂತ ಕುಟುಂಬದಿಂದ ಬಂದಿದ್ದೇನೆ. ನನ್ನ ತಂದೆಯವರು ಪಂಪ್‌ಸೆಟ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಯಾಗಿದ್ದು ಆರ್ಥಿಕ ವಾಗಿ ಅನುಕೂಲವಾಗಿದ್ದರೂ ಅರಿಯದೆ ನನ್ನನ್ನು ಬಡ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಮದುವೆಮಾಡಿಕೊಟ್ಟರು. ಬದುಕಿನ ಅವಶ್ಯಕ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಾನು ಕೂಡ ಕೂಲಿ ಕೆಲಸ ವನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಾನು ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ನಿಯಮಿತ ವಾಗಿ ಊಟ ಮತ್ತು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತೇನೆ. ನನ್ನ ಮದುವೆ ಯಾಗಿ 18 ವರ್ಷಗಳಾಗಿದ್ದು ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ. ಮಗಳು ದ್ವಿತೀಯ ಪಿಯುಸಿಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮಗ 9ನೇ ತರಗತಿಯಲ್ಲಿ ಓದುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ನನ್ನ ಮಗಳು, ಮದುವೆಗೂ ಮುನ್ನ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಓದಿ ವಿದ್ಯಾ ವಂತಳಾಗಿ, ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಸೇರಬೇಕೆಂಬುದು ನನ್ನ ಮತ್ತು ನನ್ನ ಗಂಡನ ಆಸೆಯಾಗಿದೆ. ಅವಳು ಮದುವೆಯಾದಾಗ ಅವಳ ವಯಸ್ಸು ಎಷ್ಟು ಎಂಬುದು ಮುಖ್ಯವಲ್ಲ. ಅವಳು ತೊಂದರೆ ಅನುಭವಿಸಬಾರದು. ನಾವು ಊಟಿಯ ಚಹಾ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ, ಅಲ್ಲಿ ನಾವು ಎಲೆಗಳನ್ನು ಕತ್ತರಿಸಲು ಪ್ರತಿದಿನ 250 ರೂ ಕೂಲಿ ಪಡೆಯುತ್ತೇವೆ. ನನ್ನ ಪತಿ ಹೆಡ್ ಲೋಡರ್ ಆಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ನಾವು ಕೇರಳದ ಕಾಫಿ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಋತುಗನುಸಾರವಾಗಿ ಹೋಗುತ್ತೇವೆ, ಅಲ್ಲಿ ನಾವು ಒಟ್ಟಿಗೆ ದಿನಕ್ಕೆ 600 ರೂಗಳಷ್ಟು ದುಡಿಯುತ್ತೇವೆ. ನಾವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಇಲ್ಲಿಗೆ ಬರುವುದು ಮಾರಿ ಹಬ್ಬ ಆಚರಿಸಲು ಅದರೊಟ್ಟಿಗೆ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ನಮ್ಮೂರಿನಲ್ಲಿಯೂ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತೇವೆ. ಚಿಕ್ಕಂದಿನಿಂದಲೂ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ನೋಡಿ ಕೊಳ್ಳುವ ನನ್ನ ಅತ್ತೆಯೊಂದಿಗೇ ಅವರು ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ನಾನು ಕಳೆದ 10 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಸಾಲ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ನಾನು ಬಡ್ಡಿಗೆ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇನೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿ ಸಾಲ (ಬಡ್ಡಿಗೆ ಸಾಲಗಳು), ಕಂತು ಸಾಲ (ಮಾಸಿಕ ಮರುಪಾವತಿ ಸಾಲಗಳು), ಕೈ ಸಾಲ (ನಗದು ಸಾಲಗಳು ಅಥವಾ ಕೈ ಸಾಲಗಳು) ಮತ್ತು (ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳು) ಸೇರಿವೆ.

### **ಹಣಕಾಸು (ಬಂಡವಾಳ ಪೂರೈಕೆ ಸಾಲ)**

- ☆ ಗ್ರಾಮೀಣ ಒಕ್ಕೂಟ – 35,000 (18 ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ, ಮಾಸಿಕ 2,250)
  - ☆ ಆಶೀರ್ವಾದ್–30,000 (2 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ 1,720 ಮಾಸಿಕ)
  - ಎಲ್ & ಟಿ – 30,000 (2 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ, 1,720 ಮಾಸಿಕ)
- ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಘಕ್ಕೆ ಸೇರಲು ನೊಂದಾಯಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ ಆದರೆ ಇನ್ನೂ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿಲ್ಲ. ಗ್ರಾಮಶಕ್ತಿಯೆಂಬ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಆಕೆಗೆ ವಿದ್ಯುತ್ ಒಲೆ ತೆಗೆದು ಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯ ಸಿತು, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಆಕೆ ಅದನ್ನು ಬಳಸದೆಯಿದ್ದರೂ ಅದರ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಿದೆ. ಆ ಒಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಾಡುವ ಕಾಫಿಯಿಂದ ಅವಳಿಗೆ ತಲೆನೋವುಂ- ಟಾಗುತ್ತದೆ! ಹಣಕಾಸು (ಬಂಡವಾಳ ಪೂರೈಕೆ ಸಾಲ) ಸರಾಸರಿ ಮರು ಪಾವತಿ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಸುಮಾರು 7000 ರೂ.ಗಳಿಗೆ ಬರುತ್ತದೆ, ಇದಲ್ಲದೆ ಆಕೆ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ 50,000 ಕಂತು ಸಾಲಕ್ಕೆ ತಿಂಗಳಿಗೆ 5000 ರೂ ಕಟ್ಟಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇದರೊಟ್ಟಿಗೆ 50,000ರೂ ಕೈ ಸಾಲವಿದೆ.



The primary reasons for which I have taken loans is for medical expenses for my son, education and personal expenditure for my daughter and domestic expenditure for my mother in law. Ten years back my son developed an infection in his navel and they said that he needed surgery. I got scared and did not do anything and now it has started bleeding and developing pus. They say he has something like a “cycle puncture” in stomach. I also had to take a loan for my daughter's expenditure including fees, clothes, bus pass etc. I give my mother in law some money for domestic expenditure apart from buying provisions for the house.

My work experience in Kerala has not been good. I have been bitten by wasps and ants that are on the coffee plants that we have to remove with powder. That powder has made me ill often. I have cried frequently saying why did my parents marry me into this poverty! Why was I born as a girl and not a man! They ask me to come back but, how can I? I have my children and it does not matter even if I have to drink just gruel to survive. I don't want to go back to my village and face all the questioning there. I have not even gone to my own village for the festival since my children don't want to come. They don't want to miss their school and college.

My husband is a good man who doesn't either drink or create problems at work but he doesn't work regularly. He has not gone to work for the past three months. He does not work when he is here and works only when he goes to Ooty or Kerala. But God has given me the strength of a man so I work. I also work since I want my children to do well. It is my hatta (stubbornness) that my children should do well and not suffer like me, I have taken my son to Kerala but not my daughter.

In Kerala, if we work from 7 am to 3 pm between both of us we can earn Rs 600 per day. In Ooty for work from 10 am to 5 pm we get Rs 250 for women and Rs 300 for men. It is difficult though to climb up and down the slopes. Here locally when we work from 6 am to 6 pm Rs 200 is paid for women and men get 250 – 300.

At present both of us don't want to go to work because our daughter is sitting for her 12th standard exam. Soon Mahanavami habba (Dussehara festival) will also be here. Sometimes I feel I want to stop working since my daughter has

ನನ್ನ ಮಗನ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚ, ನನ್ನ ಮಗಳ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖರ್ಚು ಹಾಗೂ ನನ್ನ ಅತ್ತೆಗೆ ನೀಡುವ ದೈನಂದಿನ ಖರ್ಚುಗಳು ನಾನು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕಾರಣಗಳಾಗಿವೆ. ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ನನ್ನ ಮಗನ ಹೊಕ್ಕುಳಲ್ಲಿ ಸೋಂಕು ಬೆಳೆದಿತ್ತು ಅದನ್ನು ತೆಗೆಯಲು ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದರು. ನಾನು ಹೆದರಿ ಏನನ್ನೂ ಮಾಡಿಸಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಈಗ ಅದರಲ್ಲಿ ರಕ್ತಸ್ರಾವ ಮತ್ತು ಕೀವು ಬರಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆ. ಅವನ ಹೊಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ "ಸೈಕಲ್ ಪಂಕ್ಚರ್" ನಂತಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಕಾಲೇಜು ಶುಲ್ಕ, ಬಟ್ಟೆ, ಬಸ್ ಪಾಸ್ ಸೇರಿದಂತೆ ನನ್ನ ಮಗಳ ಖರ್ಚಿಗೆ ನಾನು ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಯಿತು. ಮನೆಗಾಗಿ ದಿನಸಿ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದರ ಹೊರತಾಗಿ ನನ್ನ ಅತ್ತೆಗೆ ದೈನಂದಿನ ಖರ್ಚಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತೇನೆ.

ಕೇರಳದಲ್ಲಿ ನನ್ನ ಕೆಲಸದ ಅನುಭವ ಅಷ್ಟು ಉತ್ತಮವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಕಾಫಿ ಸಸ್ಯಗಳ ಮೇಲಿರುವ ಕಡಜಗಳು ಮತ್ತು ಇರುವೆಗಳು ನನಗೆ ಕಚ್ಚಿವೆ, ಅವನ್ನು ಪುಡಿ ಹಾಕಿ ತೆಗೆಯಬೇಕು. ಆ ಪುಡಿ ನನಗೆ ಆಗಾಗ್ಗೆ ಅನಾರೋಗ್ಯವನ್ನುಂಟು ಮಾಡಿದೆ. ಈ ಬಡತನಕ್ಕೆ ನನ್ನ ಹೆತ್ತವರು ನನ್ನನ್ನು ಏಕೆ ಮದುವೆಮಾಡಿದರು ಎಂದು ನಾನು ಆಗಾಗ ಅಳುತ್ತೇನೆ! ನಾನು ಹುಡುಗಿಯಾಗಿ ಹುಟ್ಟದೆ ಪುರುಷನಾಗಿರಬೇಕೆನ್ನಿಸುತ್ತದೆ! ನನ್ನ ತವರಿನವರು ನನ್ನನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಲು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಆದರೆ, ಅದು ಹೇಗೆ ಸಾಧ್ಯ? ನನಗೆ ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗಾಗಿ ಬದುಕುಳಿಯಲು ನಾನು ಕೇವಲ ಗಂಜಿ ಕುಡಿಯಬೇಕಾದರೂ ಅದು ಅಪ್ರಸ್ತುತವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ಹಳ್ಳಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಲು ಮತ್ತು ಅಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಲು ನಾನು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳು ಬರಲು ಇಷ್ಟಪಡದ ಕಾರಣ ಹಬ್ಬಕ್ಕಾಗಿ ನನ್ನ ಸ್ವಂತ ಹಳ್ಳಿಗೆ ಹೋಗಿಲ್ಲ. ಅವರು ತಮ್ಮ ಶಾಲೆ ಮತ್ತು ಕಾಲೇಜನ್ನು (ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸವನ್ನು) ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ.

ನನ್ನ ಪತಿ ಒಳ್ಳೆಯ ಮನುಷ್ಯ, ಅವರು ಕುಡಿಯುವುದಿಲ್ಲ ಅಥವಾ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ ಆದರೆ ಅವರು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು ಕಳೆದ ಮೂರು ತಿಂಗಳಿಂದ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗಿಲ್ಲ. ಅವರು ಇಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಊಟ ಅಥವಾ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋದಾಗ ಮಾತ್ರ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ದೇವರು ನನಗೆ ಮರುಷನಂತ ಶಕ್ತಿ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದಾನೆ ಆದ್ದರಿಂದ ನಾನು ದುಡಿ ಯುತ್ತೇನೆ. ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ಉತ್ತಮ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ನಾನು ದುಡಿಯಬಯಸುತ್ತೇನೆ. ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಬದುಕಬೇಕು, ಅವರು ನನ್ನಂತೆ ತೊಂದರೆ ಅನುಭವಿಸಬಾರದು ಎಂಬುದು ನನ್ನ ಹಠ (ಮೊಂಡುತನ), ನಾನು ನನ್ನ ಮಗನನ್ನು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಕರೆದೊಯ್ದಿದ್ದೇನೆ ಆದರೆ ನನ್ನ ಮಗಳನ್ನಲ್ಲ.

ಕೇರಳದಲ್ಲಿ, ನಾವಿಬ್ಬರೂ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ 7 ರಿಂದ ಮಧ್ಯಾಹ್ನ 3 ರವರೆಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದರೆ ದಿನಕ್ಕೆ 600 ರೂ ಸಂಪಾದಿಸಬಹುದು. ಬೆಳಿಗ್ಗೆ 10 ರಿಂದ ಸಂಜೆ 5 ರವರೆಗೆ ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಊಟಿಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ 250 ರೂ ಮತ್ತು ಪುರುಷರಿಗೆ 300 ರೂ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಇಳಿಜಾರುಗಳನ್ನು ಹತ್ತಿ ಇಳಿಯುವುದು ಕಷ್ಟ. ಇಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಊರಿನಲ್ಲಿ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ 6 ರಿಂದ ಸಂಜೆ 6 ರವರೆಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದರೆ ಮಹಿಳೆಯರು 200 ರೂ. ಮತ್ತು ಪುರುಷರು 250 – 300ರೂ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ.

ನಮ್ಮ ಮಗಳ 12 ನೇ ತರಗತಿ ಪರೀಕ್ಷೆಯ ಕಾರಣ ಪ್ರಸ್ತುತ ನಾವಿಬ್ಬರೂ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ. ಮಹಾನವಮಿ



attained puberty and come of age. But I have no choice since I have to repay all the debts I have accumulated.

We spend about 10-15,000 on Maarihabba every year. If we buy clothes the expenditure will go up. We also need the money to clean and whitewash the house. This time we thought we would not do the habba and put the money to building a house instead. But everyone gets together to contribute and celebrate how can we be quiet? So, we did not build our house this time too. (And she laughs out loudly).

Rathnamma has been a seasonal migrant to both Ooty or Kerala for almost her entire married life i.e 18 years and has been taking loans from MFIs for the past 10 years. She has also taken loans from private money lenders including hand loans which are she does not think is a burden but quite normal to survive.

While she has been able to pay attention to the education of her children – both daughter and son that she is determined to give them enough to get a strong foundation, she has still not been able to build a house.

ಹಬ್ಬ (ದಸರಾ ಹಬ್ಬ) ಸಹ ಹತ್ತಿರದಲ್ಲೇ ಇದೆ. ನನ್ನ ಮಗಳು ಪ್ರೌಢಾವಸ್ಥೆಯನ್ನು ತಲುಪಿರುವುದರಿಂದ ನಾನು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಬೇಕೆಂದು ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ. ಆದರೆ ನಾನು ಪಡೆದಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲೇ ಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ನನಗೆ ಬೇರೆ ಆಯ್ಕೆಗಳಿಲ್ಲ.

ನಾವು ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಮಾರಿಹಬ್ಬಕ್ಕಾಗಿ ಸುಮಾರು 10-15,000ರೂ ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತೇವೆ. ಬಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರೆ ಖರ್ಚು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಮನೆಯನ್ನು ಸ್ವಚ್ಛಗೊಳಿಸಿ ಸುಣ್ಣ ಬಳಿ ಯಲೂ ಕೂಡ ಹಣ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಬಾರಿ ನಾವು ಹಬ್ಬದ ಬದಲಿಗೆ ಮನೆ ಕಟ್ಟಲು ಹಣ ಹೊಂದಿಸೋಣವೆಂದು ಯೋಚಿಸಿದ್ದೆವು. ಆದರೆ ಎಲ್ಲರೂ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಹಣಹಾಕಿ ಆಚರಿಸುವಾಗ ನಾವು ಹೇಗೆ ಸುಮ್ಮನಿರಲು ಸಾಧ್ಯ? ಆದ್ದರಿಂದ, ಈ ಬಾರಿಯೂ ನಾವು ನಮ್ಮ ಮನೆಯನ್ನು ಕಟ್ಟಲಿಲ್ಲ. (ಆಕೆಯು ಜೋರಾಗಿ ನಗುತ್ತಾಳೆ).

ರತ್ನಮ್ಮ ತನ್ನ ಇಡೀ ವೈವಾಹಿಕ ಜೀವನ ಅಂದರೆ 18 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಊಟ ಮತ್ತು ಕೀರಳ ಎರಡಕ್ಕೂ ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆ ಮಾಡಿದ್ದಾಳೆ ಮತ್ತು ಕಳೆದ 10 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಎಂಎಫ್‌ಎಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಖಾಸಗಿ ಸಾಲದಾರರಿಂದ ಕೈ ಸಾಲ ಸೇರಿದಂತೆ ಇತರ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಸಹ ಅವಳು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾಳೆ, ಅದನ್ನು ಹೊರೆಯೆಂದು ಆಕೆ ಭಾವಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ ಬದಲಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಜೀವನ ನಡೆಸಲು ಇರುವ ದಾರಿ ಎಂದು ಕಾಣುತ್ತಾಳೆ.

ಆಕೆಯ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣದ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನ ಹರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ- ಮಗಳು ಮತ್ತು ಮಗ ಇಬ್ಬರಿಗೂ ಸಾಕಷ್ಟು ಬಲವಾದ ಅಡಿಪಾಯ ವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಲು ಅವಳು ದೃಢನಿಶ್ಚಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾಳೆ, ಆದರೆ ಅವರು ಇನ್ನೂ ಮನೆ ಕಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಲ್ಲ.

#### Life Story Four

**Putting Wealth over Health :  
Nagamma ; Bheemanabeedu**

#### ಜೀವನ ಕಥೆ ನಾಲ್ಕು

**ಆರೋಗ್ಯದ ಮೇಲೆ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಹಾಕುವುದು :  
ನಾಗಮ್ಮ; ಭೀಮನಬೀಡು**



Experience sharing of Mrs. Nagamma from Bheemanabeedu on 07.11.2019

30 year old Nagamma is the youngest in a family of three – an older brother and sister. Smart, articulate and obviously a natural leader she speaks with a lot of good cheer and spirits despite the fact that she has been unable to work for the past year because of ill health. She is at

ಅಣ್ಣ ಮತ್ತು ಸಹೋದರಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಮೂರು ಜನರ ಕುಟುಂಬ ಪೈಕಿ 30 ವರ್ಷದ ನಾಗಮ್ಮ ಕಿರಿಯವರು. ಅನಾರೋಗ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಕಳೆದ ಒಂದು ವರ್ಷದಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಆಕೆಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೂ ನಾಗಮ್ಮ ನಿಸ್ಸಂಶಯವಾಗಿ ಬಹಳ ಚತುರೆ, ವಾಗ್ಮಿ ಮತ್ತು ಸ್ವಾಭಾವಿಕ ನಾಯಕತ್ವದ

present living with her mother after her divorce from her husband 14 years ago. They have one acre of land in the name of her father. She like her friend Jayamma sitting next to her, wears a colourful beaded necklace – a sign that both of them don't have men in their lives. Jayamma's husband died and she is a “widow”. “But it is also fashion” she says cheerfully! She is clear that without micro finance, however harmful and burdensome it is, it will be impossible for her to survive. From what she says it is clear that most women earn only to repay finance. There seems to be little gain beyond more and more credit to survive. However, both have created some assets for themselves through microfinance. Nagamma has bought herself a small site and Jayamma has managed to build a house. Although she was not clear about what is the exact amount of interest she is paying, she is convinced that it is low – almost 6%. Although when we calculated the amount that was paid back over and above the loan and the amount that is deducted at the beginning it was clear that it comes to about 20% interest. From where she is located finance is inevitable and necessary to survive. Despite the fact that she suffers from ill-health, that she herself rather cheerfully states is because of lack of nutritious food. When asked why she does not eat nutritious food she says happily “Money? Where am I supposed to get money to eat from??”

I got married at the age of 15 but got divorced by the time I was 17 years old. He was a total alcoholic and used to always fight with me. Our elders did not know better at that time and so would get girls married young. I only decided to divorce him 14 years ago after paying him Rs. 5000 as agreed upon with our elders in the panchayat. I have been surviving since then by doing coolie work as agricultural workers in the field and in coffee plantations. I have been going to Kerala every year with my mother in the months of December – March. I make about 30,000 along with her after deducting all our expenses of food, travel etc. If a couple go, they can make up to fifty to sixty thousand. Since we can't carry the weight they do which gets you more coolie, the woman normally gather the fruit that the men carry back to be weighed. We send money back weekly to repay the finance. Either I come back myself or I send it back through my

ಗುಣಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. 14 ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಪತಿಯಿಂದ ವಿಚ್ಛೇದನ ಪಡೆದ ನಂತರ ಅವರು ಪ್ರಸ್ತುತ ತಾಯಿಯೊಂದಿಗೆ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ತಂದೆಯ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ಎಕರೆ ಭೂಮಿ ಇದೆ. ಅವಳು ತನ್ನ ಪಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತಿರುವ ವರ್ಣರಂಜಿತ ಮಣಿಗಳ ಹಾರವನ್ನು ಧರಿಸಿದ್ದ ಸ್ನೇಹಿತೆ ಜಯಮ್ಮಳಂತೆ ತೋರುತ್ತಾಳೆ, ಈ ಇಬ್ಬರೂ ತಮ್ಮ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಪುರುಷರನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಈ ಹಾರವು ಸಂಕೇತಿಸುತ್ತದೆ. ಜಯಮ್ಮ ತನ್ನ ಗಂಡನನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡ ವಿಧವೆಯಾದರೂ, ಕಿರು ಬಂಡವಾಳವು ಎಷ್ಟೇ ಅಪಾಯಕಾರಿ ಹಾಗೂ ದೊಡ್ಡ ಹೊರೆಯಾದರೂ ಈ ಸವಲತ್ತಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಬದುಕಲು ಅಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿರಬೇಕು ಸ್ಪಷ್ಟತೆಯ ಉತ್ಪನ್ನವೆಂದು ಮಾತನಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಅವಳು ನೀಡಿರುವ ಹೇಳಿಕೆಯಿಂದ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹಿಳೆಯರು ಹಣಕಾಸು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಮಾತ್ರ ತಮ್ಮನ್ನು ಸಂಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ಸಾಲಗಳ ನಡುವೆಯೂ ಬದುಕುಳಿಯಲು ಕನಿಷ್ಠ ಲಾಭವಿರುವುದೆಂದು ತೋರುತ್ತದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಈ ಇಬ್ಬರೂ ಕಿರುಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲಕ ತಮಗಾಗಿ ಕೆಲವು ಸ್ವತ್ತುಗಳನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ನಾಗಮ್ಮ ಸ್ವತಃ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ನಿವೇಶನ ಖರೀದಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಜಯಮ್ಮ ಮನೆ ಕಟ್ಟುವಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವಳು ಪಾವತಿಸುತ್ತಿರುವ ನಿಖರವಾದ ಬಡ್ಡಿ ಎಷ್ಟು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಅವಳು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಯದಿದ್ದರೂ ಶೇ 6% ರಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿಯೇ ಕಡಿಮೆ ಎಂದು ಮನಗಂಡಿದ್ದಾಳೆ. ನಾಗಮ್ಮರವರು ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಕಡಿತಗೊಳಿಸಿದ ಮೊತ್ತ ಹಾಗೂ ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ ಮರುಪಾವತಿಸಿರುವ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಾವು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಲೆಕ್ಕಚಾರ ಮಾಡಿದಾಗ ಶೇ 20% ವರೆಗೆ ಬಡ್ಡಿಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಿರುವುದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಅವಳು ಇದರಿಂದ ಬಂಡವಾಳವು ಜೀವನದ ಅನಿವಾರ್ಯತೆ ಮತ್ತು ಬದುಕಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಯೆಂದು ಗುರುತಿಸಿದಳು. ಅವಳು ಅನಾರೋಗ್ಯದಿಂದ ಬಳಲಿಕೆಯ ಕಾರಣವನ್ನು ಪೌಷ್ಟಿಕ ಸ್ವತಃ ಹರ್ಷಚಿತ್ತದಿಂದ ಆಹಾರದ ಕೊರತೆಯೇ ಕಾರಣ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾಳೆ. ಪೌಷ್ಟಿಕ ಆಹಾರವನ್ನು ಏಕೆ ಸೇವಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಕೇಳಿದಾಗ ಅವಳು ಸಂತೋಷದಿಂದ “ಹಣ? ನಾನು ತಿನ್ನಲು ಹಣವನ್ನು ಎಲ್ಲಿಂದ ಪಡೆಯಬೇಕು ? ”

ನಾನು 15ನೇ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಮದುವೆಯಾಗಿದ್ದೆ ಆದರೆ 17ನೇ ವಯಸ್ಸಿಗಾಗಲೇ ವಿಚ್ಛೇದನವಾಯಿತು. ಅವರು ಸಂಪೂರ್ಣ ಮದ್ಯಪಾನ ವ್ಯಸನಿಯಾಗಿದ್ದು ಸದಾ ನನ್ನೊಂದಿಗೆ ಜಗಳವಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ನಮ್ಮ ಮನೆಯ ಹಿರಿಯರಿಗೆ ಅಷ್ಟು ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಚಿಕ್ಕ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಮದುವೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಪಂಚಾಯತಿಯ ಹಿರಿಯರ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಒಪ್ಪಿ 5000ರೂ ದಂಡಕಟ್ಟಿ 14 ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆಯೇ ಗಂಡನಿಂದ ವಿಚ್ಛೇದನ ಪಡೆದೆ. ಅಂದಿನಿಂದ ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೂ ಸ್ವಾವಲಂಬಿತ ಬದುಕಿಗಾಗಿ ಹೊಲಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕಾಫಿ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಮಿಕಳಾಗಿ ಕೂಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ನಾನು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷದ ಡಿಸೆಂಬರ್ – ಮಾರ್ಚ್ ತಿಂಗಳುಗಳಲ್ಲಿ ನನ್ನ ತಾಯಿಯೊಂದಿಗೆ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ನಮ್ಮ ಆಹಾರ, ಪ್ರಯಾಣ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಎಲ್ಲಾ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ಕಳೆದು ಇಬ್ಬರೂ ಕೂಡಿ ಸುಮಾರು 30,000ರೂಗಳಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತೇವೆ. ಗಂಡ-ಹೆಂಡಿರು ಜೊತೆಗೂಡಿ ಹೋದರೆ, ಕನಿಷ್ಠ ಐವತ್ತರಿಂದ ಅರವತ್ತು ಸಾವಿರದವರೆಗೆ ಸಂಪಾದಿಸಬಹುದು. ಹೆಂಗಸರಾದ ನಾವುಗಳು



mother or somebody else. At present over the past year I have taken loans amounting to about 2 lakhs from four finance companies that need to be repaid over the next two years.

Ujjivan	: 50,000
L&T	: 30,000
Indittrade	: 30,000
Dharmasthala	: 75,000

Apart from this I took a loan of Rs 1 lakh last year to get an operation done in Mysore. I used to be constantly tired, could not eat properly nor digest my food. I used to keep vomiting and developed severe stomach pain. When I went to get checked they told me there was a problem in my uterus. When I was still married, I had become pregnant but had an abortion when I started having excessive bleeding. I used to regularly take some tablets for the pain. I also had a head injury when I was returning from Kerala in the night and jumped down from the lorry on which we were travelling. From then I have also been having headaches for which I have been continuously taking pain killers that I got from the medical shop. Those green coloured pills. The doctors scolded me and stopped me from taking those pills. They told me that this had affected my stomach and did an operation.

I used to be part of a Mahila Sangha many years ago with 20 other women. I took 20,000 for cultivation and repaid about 8,000. The Bank Manager came and asked twice and we said that we cannot pay back since we don't have the money. He understood and gave us time and when we did not repay the bank, they kept our savings of 5000 each. Now our loans have gone up to 40,000 with interest. I have told them that I will repay after knowing how much of interest has accumulated. It was only after this that we started taking from finance. Earlier there were not too many finance companies – only two i.e Ujjivan and Grameen Okkoota. I first took about Rs 15,000 from Ujjivan with which I bought gold thinking that it will come in useful when I have problems. But I have had to pawn even that to cope with my financial difficulties since I was not able to work for a whole year. After that through doing work I earned enough money and did not need to take any loans until now. Five to six years back we did not even

ಹೆಚ್ಚು ತೂಕವನ್ನು ಹೊರಲಾಗದ ಕಾರಣ ನಮಗೆ ಕೂಲಿ ಕಮ್ಮಿ ಇರುತ್ತದೆ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಕಾಫಿಯ ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಕಿತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದರೆ ಪುರುಷರು ತೂಕವಾದ ಮೂಟೆ ಕಟ್ಟಿ ಹೊತ್ತೊಯ್ಯುತ್ತಾರೆ. ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ನಾವು ವಾರಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಹಣವನ್ನು ಕಳುಹಿಸುತ್ತೇವೆ. ನಾನೇ ಖುದ್ದಾಗಿ ಬಂದು ಸಾಲದ ಹಣವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಸುತ್ತೇನೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ ನನ್ನ ತಾಯಿ ಅಥವಾ ಬೇರೊಬ್ಬರ ಮೂಲಕ ಕಳುಹಿಸುತ್ತೇನೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಕಳೆದ ವರ್ಷದಿಂದ 2 ಲಕ್ಷದಷ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ನಾಲ್ಕು ವಿಭಿನ್ನ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಪಡೆದಿದ್ದಾ, ಮುಂಬರುವ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳೊಳಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಮರುಪಾವತಿ ಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಉಜ್ಜೀವನ್	: 50,000	ಎಲ್ & ಟಿ	: 30,000
ಇಂಡಿಟ್ರೇಡ್	: 30,000	ಧರ್ಮಸ್ಥಳ	: 75,000

ಇದಲ್ಲದೆ ಮೈಸೂರಿನಲ್ಲಿ ನನ್ನ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ 1 ಲಕ್ಷ ರೂಗಳನ್ನು ಹೋದ ವರ್ಷ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ. ನನಗೆ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಬಹಳ ಸುಸ್ತಾಗುತ್ತಿತ್ತು, ಸರಿಯಾಗಿ ತಿನ್ನಲು ಆಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ, ಜೀರ್ಣಶಕ್ತಿ ಕುಂಠಿತವಾಗಿತ್ತು. ಸದಾ ವಾಂತಿ ಆಗುತ್ತಿತ್ತು ಮತ್ತು ತೀವ್ರ ಹೊಟ್ಟೆ ನೋವಿನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದೆ. ವೈದ್ಯರು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿ, ನನ್ನ ಗರ್ಭಾಶಯದಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆ ಇದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದರು. ನಾನು ಮದುವೆಯಾಗಿದ್ದಾಗ, ನಾನು ಗರ್ಭಿಣಿಯಾಗಿದ್ದೆ, ಗರ್ಭಪಾತವಾಗಿ ಅತಿಯಾದ ರಕ್ತಸ್ರಾವದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದೆ. ನಾನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಕೆಲವು ನೋವಿನ ಮಾತ್ರೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದೆ. ಕೇರಳದಿಂದ ರಾತ್ರಿ ಹಿಂದಿರುಗುತ್ತಿದ್ದಾಗ ಲಾರಿಯಿಂದ ಕೆಳಗೆ ಬಿದ್ದು ತಲೆಗೆ ಪೆಟ್ಟಾಗಿತ್ತು. ಅಂದಿನಿಂದ ವಿಪರೀತ ತಲೆನೋವಿನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದಾ, ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಔಷಧಾಲಯದಲ್ಲಿ ಸಿಗುತ್ತಿದ್ದ ತಲೆನೋವಿನ ಹಸಿರು ಬಣ್ಣದ ಮಾತ್ರೆಯನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದೆ. ವೈದ್ಯರು ಬೈದು ಆ ಮಾತ್ರೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳದಂತೆ ನಿಲ್ಲಿಸಿದರು. ಆ ಮಾತ್ರೆಗಳೇ ನನ್ನ ಹೊಟ್ಟೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿವೆ ಎಂದು ಶಸ್ತ್ರ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ಮಾಡಿದರು.

ಹಲವು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ 20 ಮಹಿಳೆಯರೊಂದಿಗೆ ಮಹಿಳಾ ಸಂಘದ ಭಾಗವಾಗಿದ್ದೆ. ನಾನು ಕೃಷಿಗಾಗಿ 20,000ರೂ ಸಾಲ ಪಡೆದು, ಸುಮಾರು 8,000ರೂಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಿದ್ದೆ. ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ ಉಳಿದ ಬಾಕಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಟ್ಟುವಂತೆ ಎರಡು ಬಾರಿ ಕೇಳಿದ್ದರು. ಆದರೆ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಹಣವಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ ನಾವು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದೆವು. ಇದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡ ಅವರು ನಮಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಕಾಲಾವಧಿ ನೀಡಿದರು. ಆದರೂ ಕೂಡ ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಸಲಾಗಲಿಲ್ಲ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರ ಉಳಿತಾಯದಲ್ಲಿ ತಲಾ 5000ರೂ ಹಿಡಿದಿಟ್ಟುಕೊಂಡರು. ಈಗ ನಮ್ಮ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಬಡ್ಡಿಯೊಂದಿಗೆ 40,000ಕ್ಕೆ ಏರಿತು. ಎಷ್ಟು ಬಡ್ಡಿ ಸಂಗ್ರಹವಾಗಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿದ ನಂತರ ನಾನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತೇನೆ ಎಂದು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿದ್ದೇನೆ. ಇದರ ನಂತರವೇ ನಾವು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದೆವು. ಈ ಮೊದಲು ಹೆಚ್ಚು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇರಲಿಲ್ಲ – ಕೇವಲ ಉಜ್ಜೀವನ್ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಒಕ್ಕೂಟ ಎರಡೇ ಇದ್ದದ್ದು. ನಾನು ಮೊದಲು ಉಜ್ಜೀವನಿನಿಂದ ಸುಮಾರು 15 ಸಾವಿರ ರೂಗಳ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದು, ಕಷ್ಟಕಾಲದಲ್ಲಿ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಲಿ ಎಂದು ಚಿನ್ನವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದೆ. ಆದರೆ ವರ್ಷವಿಡೀ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು



need to take any loans since we had our hands full of work. Now you don't get coolie any more. There have been no rains and no "phasal" (harvest) nor have we been able to get the proper rate for what we grow.

Since I am not earning any money now, I repay my loans by taking more credit i.e loans from moneylenders on interest "baddi saala" – on Rs 50 for Rs 100. I have had no income at all these years and have to repay Rs 13,000 per month including my mother's four loans. I used to earn about Rs 200 per day for 15 days. Some good has come out of finance. For those who earn regularly finance it is not a problem. You get me a job then I will not need to take finance ever again!

Yes we absolutely need microfinance without which we cannot survive! Earlier our parents took care of us and our needs. How are we to manage now? Yes, true we worked, earned and we need to save which we have done. Like for my brother's accident we spent Rs 3 lakhs much of which that we had saved. We did not go to finance for this. With our savings from the family that we have also lent out on interest we even installed a pump set in our land by spending 1 lakhs. I have bought a small site with the loans I have taken on which I have put up a temporary shed with sheets where I am staying now. I was earlier staying with my brother in his house and left when we fought. I will go back to Kerala once I am feeling better since I have all these loans to repay. If we have regular work then there is no need for us to take finance.

I am quite happy to remain single. My husband is married, has children and he continues to live in this village on the other side but I never see him. I have had no negative experiences with men. They dare not trouble me. Once I have had beaten up somebody who had tried to hassle me! In Kerala we have had no problem at all since we all stay separate. It is only in Karnataka that men create problems. I never want to marry again why suffer again? I would prefer to work and stay sane.

ನನಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಕಾರಣ ಆರ್ಥಿಕ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಆ ಚಿನ್ನವನ್ನು ಗಿರವಿ ಇಡುವಂತಾಯಿತು. ನಂತರ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿ ನಾನು ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣ ಸಂಪಾದಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಇದುವರೆಗೂ ಯಾವುದೇ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯವಾಗಿಲ್ಲ. ಐದಾರು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ನಮಗೆ ಕೈತುಂಬ ಕೆಲಸವಿದ್ದ ಕಾರಣ ನಾವು ಯಾವುದೇ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಕಾಲ ಕಾಲಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾದ ಮಳೆಯಿಲ್ಲದೆ, ಫಸಲು ಕೈಗೆಟುಕದ ಕಾರಣ ಹಾಗೂ ಬೆಳೆದ ಬೆಳೆಗೆ ಸರಿಯಾದ ಬೆಲೆಯಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಸದ್ಯ ನಮಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಕೂಲಿ ಸಿಗುತ್ತಿಲ್ಲ.

ಸದ್ಯ ಯಾವುದೇ ಸಂಪಾದನೆಯಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ, ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲ - ಅಂದರೆ, ಬಡ್ಡಿದಾರರಿಂದ 100ಕ್ಕೆ 50 ರೂಗಳಂತೆ ಬಡ್ಡಿ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ಈ ವರ್ಷ ನನಗೆ ಯಾವುದೇ ಆದಾಯವಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ತಾಯಿಯ ನಾಲ್ಕು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ತಿಂಗಳಿಗೆ 13,000ರೂ. ಕಟ್ಟಬೇಕಿದೆ. ನಾನು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ 15 ದಿನ ದಿನಕ್ಕೆ 200ರೂ. ನಂತೆ ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಿದ್ದೆ. ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕೆಲವು ಒಳ್ಳೆಯದೂ ಆಗಿದೆ. ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಹಣ ಸಂಪಾದಿಸುವವರಿಗೆ ಇದು ಸಮಸ್ಯೆಯಲ್ಲ. ನೀವು ನನಗೆ ಕೆಲಸ ಕೊಟ್ಟರೆ ನಂತರ ನಾನು ಮತ್ತೆ ಸಾಲ ಮಾಡುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ!

ಹೌದು ನಮಗೆ ಖಂಡಿತವಾಗಿಯೂ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಬೇಕು, ಅದಿಲ್ಲದೇ ನಾವು ಬದುಕಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ! ಹಿಂದೆ ನಮ್ಮ ಪೋಷಕರು ನಮ್ಮನ್ನು ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ನಾವು ಈಗ ಹೇಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು? ಹೌದು, ನಾವು ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ, ಸಂಪಾದಿಸಿದ್ದೇವೆ ಹಾಗೂ ನಮ್ಮ ಸಂಪಾದನೆಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಿದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನನ್ನ ಸಹೋದರನು ಅಪಘಾತಕ್ಕೀಡಾಗಿ ಅವನಿಗೆ 3 ಲಕ್ಷ ರೂಗಳನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನದು ನಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯದ ಹಣವೇ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ನಾವು ಸಾಲ ಮಾಡಲಿಲ್ಲ. ಕುಟುಂಬದ ಉಳಿತಾಯದಿಂದ ನಾವೂ ಕೂಡ ಬಡ್ಡಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು 1 ಲಕ್ಷ ಖರ್ಚು ಮಾಡಿ ನಮ್ಮ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ಪಂಪ್‌ಸೆಟ್‌ನ್ನು ಹಾಕಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಈಗ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವ ಈ ನಿವೇಶನವನ್ನು ಸಾಲ ಮಾಡಿ ಕೊಂಡುಕೊಂಡು ಒಂದು ಚಿಕ್ಕ ಶೀಟಿನ ಶೆಡ್ ನಿರ್ಮಿಸಿ ಇಲ್ಲೇ ಬದುಕುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ನಾನು ಈ ಮೊದಲು ನನ್ನ ಸಹೋದರನೊಂದಿಗೆ ಅವನ ಮನೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಇದ್ದೆ. ಜಗಳದಿಂದ ಬೇರಾಗಿ ಈಗ ಇಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ಈ ಎಲ್ಲ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸಬೇಕಾದ ಕಾರಣ ನಾನು ಚೇತರಿಸಿಕೊಂಡ ನಂತರ ಸಂಪಾದನೆಗಾಗಿ ಮತ್ತೆ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ವಲಸೆ ಹೋಗುತ್ತೇನೆ. ನಮಗೆ ನಿಯಮಿತ ಕೆಲಸ ಇದ್ದರೆ ನಾವು ಸಾಲ ಮಾಡುವ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ.

ಒಬ್ಬಂಟಿಯಾಗಿರಲು ನನಗೆ ತುಂಬಾ ಸಂತೋಷವೇ. ನನ್ನ ಪತಿ ಮತ್ತೊಂದು ಮದುವೆಯಾಗಿದ್ದಾನೆ, ಮಕ್ಕಳನ್ನೂ ಹೊಂದಿದ್ದಾನೆ ಮತ್ತು ಅವನು ಈ ಹಳ್ಳಿಯ ಇನ್ನೊಂದು ಬದಿಯಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾನೆ ಆದರೆ ನಾನು ಅವನನ್ನು ಎಂದಿಗೂ ನೋಡುವುದಿಲ್ಲ. ನಾನು ಪುರುಷರೊಂದಿಗೆ ಯಾವುದೇ ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಅನುಭವಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ಅವರು ನನಗೆ ತೊಂದರೆ ಕೊಡುವ ಧೈರ್ಯಮಾಡಿಲ್ಲ. ಒಮ್ಮೆ ನನಗೆ ತೊಂದರೆ ಕೊಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದ ಒಬ್ಬನಿಗೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಹೊಡೆದಿದ್ದೇನೆ! ಕೇರಳದಲ್ಲಿ ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ನಮಗೆ ಯಾವ ಸಮಸ್ಯೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಪುರುಷರು ತೊಂದರೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ನಾನು ಮರು ಮದುವೆಯಾಗಲು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ.... ಪುನಃ ಯಾಕೆ ಬಳಲಬೇಕು? ನಾನು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತ, ವಿವೇಕದಿಂದ ಬದುಕಲು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ.

## Chapter Four : Voices from the Other Side :

### The Micro Finance Institutions (Please go through Annexure 2 [page-97] )

Detailed interviews with representatives of Equitas, SKDRDP and Muthoot finance at different levels of management including manager and field agents gave us a more detailed picture of the inner workings of their respective MFI's, some rudimentary idea of the laws that govern them and their own policies and procedures vis a vis disbursing and collecting loans and their reflections of the impact on women.

These are three of the 16 MFI's who are supposed to operate in Gundlupet Taluk which include Spandana, Grameen Okkoota, IDFC, Ujjivan, Rathnakar, Ashirwad, L&T, Inditrade, Suryodaya, Elite, BSS, Fincare and Bellstar.

#### Equitas Small Finance Bank

Equitas is a small finance bank founded in 2007 by Equitas as a microfinance lender, with headquarters in Chennai, India. According to its website, using an adapted version of the Grameen group lending model, it provides financial and non-financial services to women micro entrepreneurs who have limited access to regular banks. Stating that the only alternative source of financing for unbankable micro entrepreneurs are private money lenders who charge very high interest rates, of anywhere between 40% and over 100%, even when the MFI industry was operating with an interest rate between 35 – 40% Equitas was offering credit at 23 – 24%. In addition to loans, Equitas also claims to offer health care services, education and skills training.<sup>17</sup>

While Equitas MFI exists in 15 states and there are 1077 Liability branches in different parts of the country the most successful high-performance MFI is in Mysore where they have 11 branches. The monthly target for retail is 80 lakhs and 100 members for finance every month.

Equitas has given loans in 80 of the 136 villages in this Taluk; has 2,294 individual clients, with 229 groups. Their stated target by 2025 is to reach all



Interaction with Muthoot finance worker at Gundlupet on 8th November 2019

those who live below the poverty line. Field officers are trained in Bangalore and degree is compulsory for all employees.

In the taluk of Gundlupet they have a staff of about 12. Of these on the field there are two Relationship officers (RO) and two Sourcing officers (SO). The former create the groups and the latter do collections. The Relationship Officer starts work at 7 am in the morning when they start going to the villages to collect repayment. The repayment is monthly and the interest rates range from 22 -23 % p.a.

They offer MFI and Retail on the one hand and Savings Accounts, Current Accounts Mutual Funds, Fixed deposits etc on the other. (Asset and Liability branches respectively) Retail primarily includes like housing loans, for house repair etc and agricultural loans. And the requirements are not as strict as the banks since the only documents asked for are E-Khatha (dating back to 15 years), tax paid receipt and KEB bill. The loan sanctioned is up to 75% of assessed valued in the village. And the interest charged, amounts to about 19%. According to the Manager we spoke to “loans are given for those whose salaries are as low as Rs.15,000 p.m. and FD's are sought only from those who are financially strong.”

Registered under the Companies act they are governed by RBI regulations. They purchase a link to the CIBIL website<sup>18</sup> from where they check the

17. <https://www.oikocredit.coop/en/what-we-do/partners/partner-detail/10613/equitas-micro-finance-india-private-ltd>

18. CIBIL stands for Credit Information Bureau (India) Limited. It is the first credit information company in India, established in August 2000. The company collects and maintains credit records of individuals as well as commercial entities. This includes borrowing and payments related to loans and credit cards



credit ratings of anybody who applies to them for a loan. In turn they have to upload information about the loans that they give out.

### **Sri Kshetra Dharmasthala Rural Development Project (SKDRDP)**

SKDRDP is an NGO whose stated objective under its Women Empowerment Activities is to not only provide financial aid to the women but also empower them. With the loans, people are equipped with the abilities to make something for their future and to improve their standard of living. It also bestows upon them the responsibility of them making their own decisions and controlling their fate. As per its website it has formed 4,77,250 Self Help Groups with a total of 40,96,777 members with an outstanding loan amount of 9625 crores.<sup>19</sup>

They have a wide network of field agents who are at the core of their outreach programme. In Gundlupet taluk alone they have 78 agents called Seva Prathinidhis. Ten sevaprathinidhis are under one Supervisor who in turn reports to the Project Officer. There are 13 Supervisors in Gundlupet Taluk. There are 15 Cash Collectors whose job it is to collect the repayments who are also responsible to the Supervisor. This money is immediately disbursed as loans without it being put into the bank. What is left over after loan disbursement is put back into the bank. Loans of more than Rs 1 lakh are paid by cheque. There is coordination between the CC's and SP's in terms of collection and disbursement of loans. Each sevaprathi-nidhi is responsible for a minimum of 50 groups at least.

There are given a target of disbursing loans worth 10 lakhs every month. An incentive of Rs 250 is given for each group. The focus is on giving loans for productive purposes like cattle and cultivation.

Earlier there used to be at least 10 – 12 members in a group but now the number has been reduced to a maximum of five or six in a group. This is for better management since too many members had caused a lot of problems especially when group members have to repay on behalf of a defaulting member.

The interest rate charged amounts to about 15%. On a loan of Rs 10,000 the interest charged is only Rs 750. This has to be repaid over 50 weeks at the rate of about Rs 217 every week.

The first three months no loans are given since only savings of Rs 20 per week are collected. After this period, loans of Rs 10,000 are given without too much of probing. But if loans are between Rs 75,000 to Rs 1 lakh then the condition is that they don't have any other loan. This is a new rule that came in about a year ago since a lot of problems were reported. Now only after the PO come and enquires, talks to the couple, examines their socio economic status, is a loan given. If it is found that the woman has another loan then this loan is not given.

Apart from an initial orientation on how to take and repay loans, subsequently training is also imparted on 17 other schemes as on cattle rearing, cultivation, animal husbandry and also on money management. They also give solar lights and have started issuing LIC policies. For a policy of Rs. 2,00,000 they have to pay an annual premium of Rs 16,000.

### **Muthoot Microfin Limited**

Started in 2010, according to its website MML is “a leading microfinance institution focussed on providing micro loans to women customers predominantly in rural regions of India. The company follows joint liability group (JLG) model of microfinance. Clients are organized in groups of four to ten women from economically weaker sections of society, living in rural and semi-urban areas or urban slums. The microfinance operations of the company are designed to promote entrepreneurship among women and inclusive growth. The institution provides financial assistance through micro loans such as income generating loans to women engaged in small businesses.”<sup>20</sup>



19. <https://skdrdpindia.org/>

20. <https://www.muthootmicrofin.com/muthoot-microfin>



According to the representative we met in Gundlupet there are 10 ROs in 120 villages in Gundlupet and Nanjanagud Taluk. The number of members in each group varies from a minimum of 5 to a maximum of 35. Although the rule is that there should be atleast 3 in a group.

Unlike other MFIs, applications are taken first along with Aadhar, id cards, nomination and bank account details and once loan is sanctioned training is given over three days for 45 members every day on company rules etc.

The Credit Officer does a house visit to collect electricity bill, tax receipt, and signatures from applicants and co applicants (the latter should be a man).

The loan amounts vary from a minimum of 10000 to 60,000 maximum. It does not matter how many loans they take as long as the total is not more than 1.25 lakhs. They can take a second loan after repaying for 30 weeks. Payments are weekly with the interest at 21.60%. The repayment period ranges from 52 – 104 weeks. Therefore for 30,000 loans the repayment is Rs 643 a week for a period of 12 months. If the client wants a longer repayment period, she can pay Rs 353 per week over two years or 24 months. The choice is that of the client. Loans are only given to women between the age of 18 – 58 years. And insurance is done both for the applicant and co-applicant at a cost of Rs 8 per annum for the each of them. The target given is to get 60 members per month.

Apart from interim loans, education loans and gold loans are also given. For 15 gms 50,000 and for 25 gms 75,000. Each one has to take guarantee for the other.

While they don't have a bank, apart from loans and gold loans they also give solar lights, mobiles and cycle on loans.

For repayment the Relationship Officer goes on a designated day and stays for a maximum of 15 minutes to collect the repayment.

## Main Findings

### 4.1. The approach

- \* Equitas and Muthoot are microfinance institutions, both of which claim to draw their inspiration from Grameen bank and function as Joint Liability Groups, a euphemism for using peer pressure to repay

loans instead of holding individuals responsible for repayment. SKDRDP as an NGO functions more on the earlier model of Self Help Groups with a saving component in it.

- \* The approach most follow in making the initial contact is similar. They first do their groundwork about how good the village is in repayments; identify a strong woman and make her their contact point who will gather a group of women she trusts around her. Local intelligence gathering is a key component before the first contact.

“The field officer first visits the area and makes enquiries about those who are repaying the loans well. Then it is examined how many sanghas she has taken loans from. We are able to verify this through I Mark records we have access to that confirm how many loans she has taken from. If they come forward to take loans from us, she is told clearly that she has to clear her old loans in order that she becomes eligible for a loan from us. We don't give loans if they have more than 3 loans including ours. We do this for our own safety. We also don't give loans to those who migrate. We know they earn money, work hard to take care of responsibilities like children's education etc. But sometimes they are not able to travel back in time for those dates on which the repayments have to be made either because of bus strike or some issues where they are now living.

#### *Equitas*

First we put a group together by bringing about a consensus among all. For only if they agree to our terms and conditions do we even form the group. We have only one orientation in the beginning after which we have two meetings every month in which different information related to loans etc is given through our officers.

#### *SKDRDP*

### 4.2. Loan disbursal and collection policies

- \* Both Equitas and Dharmasthala stated that they do not encourage multiple loans and insist that they finish their earlier loans in order to be eligible to take loans from them. But the facts on the ground prove otherwise since almost all have taken multiple loans. So, there is no system that holds the MFI's accountable.

- ✱ The targeting of women is very deliberate since they are seen as safe investments who will repay without any issue. On the surface the MFI's don't get their hands dirty in terms of extracting repayment. It is left to the "bonding" of the women to ensure that they repay. But some of them also declared that there are times they have to "scold" the women without which they will not give the repayment.
- ✱ SKDRDP appears to be the most popular among the women because the interest rates are low and the weekly repayment schedules are also convenient for the daily wage labour. It is also the only group that also gives loans to men on the same principles of repayment and group pressure. If husband does not pay then pressure is put on the wife to ensure that he does. On the other hand, if a wife does not repay the husband is not held responsible. Apart from weekly savings unlike other finance institutions it conducts some minimal empowerment orientation for women with the difference that there is a distinct religious flavour to the public events due to which it may perhaps be excluding some sections of the population. None of the other groups have any cultural or religious dimension in their interventions. While on the one hand it seems to be stricter than the others on repayment it is more flexible in terms of how many loans it gives. Other MFI's do not give multiple loans and nor do they give loans if one borrower has too many loans in hand.

We give loans only to women because repayment is very easy. If we scold, they will give. For repayment we go on a designated day and we stay for 15 minutes and as long as we get money we don't care if only one or two come for the meeting. We also go to individual houses if they don't come to give the money and we shout at them. Yes, we are told not to do so but we also need to deliver.

I feel what we do is very positive since it helps poor people. The problem comes because they take from us and give to others. But if they get into problems it is not our responsibility since we lay down all the rules in the beginning that they have to accept.

**Muthoot Finance**

Two years back according to rules each one could not take more than Rs 70,000 but now that has changed. Ujjivan and some other MFI's have a cap on how many loans they can take. We have no problem giving loans to those who have taken loans from other MFI's too as long as they have the capacity to repay and the other members take responsibility. We are sure they will give back since the group pressure is there. We are not bothered if they fight between each other. For us it is the money that is important. And their signatures and the documentation we ask them to provide. If in case one woman does not repay then we cut from their savings and hold the whole group responsible for getting the money back from her. If they argue then we tell them that it is based on your signature and guarantee that we gave her a loan so it is your responsibility to get it back.

If they have any fights within themselves when one does not repay we don't know about it since it does not happen in front of us. They make "adjustments" with each other.

We also organized other kinds of programme with and for the groups like Varalakshmi and Sathyanaraya puja that we do in a grand way. We include women from all castes and religions in the community. Except for Muslims and others who practice casteism everybody else comes. We also organize other programmes like Swatchhata karyakrama near temples etc.

**SKDRDP**

#### 4.3. Purpose of Loans

There is no question of growth of money in finance companies. Money is there to be used either to repay or even give loans or for consumables and to enable growth of either individual or collective enterprise. This infact contradicts the stated purpose of most of them that the focus is on income generating loans for small business. Only SKDRDP gives loans for cattle etc but does not appear to follow up with any rigour.

When we first give loans we tell them that the loans should be used only for productive purposes like cows, vegetable vending, setting up petty shops. We give maximum for cattle rearing. We have a verification system in place to ensure that false loans are not taken. We ensure that if they buy cattle then they take insurance. We do make enquiries if they have other loans on

their head. But even if they do, we don't bother too much as long as the other members take the responsibility for repayment.

#### 4.4. Targets

There is the pressure of targets on the employees both in terms of number of members and in terms of the loans they disburse. This obviously increases the pressure on the group in terms of repayment. It is also a fine balancing act that the employees have to do being from the same community they have to “service” and put pressure on while being responsible to the institutions they are working for.

#### 4.5. Migration and Micro credit

It is a fact that migration has also brought in a substantial amount of “loose” money into the community and is the primary reason also while there are so many MFI institutions in this region. It is safe therefore to assume that finance companies are successful since the numbers of daily wage migrant workers who earn a substantial amount seasonally are their primary consumers. The disbursal of loans is also made easy since they are given without too much documentation and attractive conditions are offered like loan waiver in case of death. This reality spoken about by many goes against statement of Equitas representative that they don't give loans to those who migrate since repayment is a problem. Repayment is not a problem since almost all the money earned through migration primarily goes into paying back loans.

#### 4.6 Conclusion

Each of the three MFI's studied are diverse. (Annexure I gives a table of comparison among the three MFI's spoken to) The amount of interest they each MFI charges varies and it also depends upon the loan amount taken and period of repayment since the longer the period the higher is the interest. The length of the loan repayment period too varies from a minimum of one year to maximum three years depending on the loan amount. If the loan amount is small like in the thousands then the repayment period is from one to two years and if the loan is more than lakh then it is three years. The MFIs ensure that no dues remain. For if a member is not able to repay their loan then their group members adjust the loan

amount. Otherwise that group is not eligible to take loan for next loan and the member who does not repay regularly is removed her from group.

On the surface of it each one of them was convinced that they are playing a positive role of bringing in much needed finance into the community on very reasonable terms, helping to eradicate poverty while enabling women to become economically empowered. However, it is clear that being individually from the same region, they are aware of the truth underlying the perception that there is a disproportionately heavy burden of indebtedness being borne by the women which is leading to a social conflict and individual trauma and breakdowns. The irony is that each one claims to be more sensitive than the other MFIs of not being too harsh in terms of repayments, charging exorbitant interest rates and other services they offer. Whereas it is clear from all other sources that each one is complicit in the problems caused by the presence of multiple MFIs in one small region with each one vying for the same pool of clients and in the process increasing the economic, psychological and social pressure on the women.

Gundlupet is a dry region with very little basic infrastructure. If jobs were not being created in Kerala the people would have been ruined. You get 600 per day there and 200 per day here. I am a local boy. I understand fully the conditions of the people here. I myself grew up in poverty. I can see yes that multiple loans can become a tremendous burden especially in Bheemana-beedu and Bannithallapura. Some people have 5 loans on their heads. I wonder myself how they repay! Please check and see how many people there have taken loans from Equitas. We have not given too many loans there. Because it is a burden on them and a problem to us if they do not repay. It will mar my performance and reputation. I don't personally try to cater to directions from above but I also need to show that I can perform.

*Equitas*



## Chapter Five :

### Legal Framework for MFIs : An Overview

There is no clear and direct legal framework within which MFI's strictly function in that there is no comprehensive law that governs their functioning. While MFIs may be registered differently those registered as a Non Banking Financial Company come under the broader purview of the national financial system regulated at different levels by the Reserve Bank of India, Government of India and State governments with the RBI being the super regulator. The Master Circular- 'Non-Banking Financial Company-Micro Finance Institutions' (NBFC-MFIs) is the primary document issued by the RBI that contains the regulatory framework for all NBFC-MFIs. In some states like Andhra Pradesh however, it appears that the activities of MFIs have been brought under the legal purview of The Indian Moneylenders' Act 1918

#### 5.1 Registration

The different institutional forms under which microfinance activities are carried out include:

- **Non-Government Organizations engaged in Microfinance (NGO MFIs):** They could be registered either as a Society or a Trust. In case of societies and trusts their micro-finance activities are largely unregulated and unsupervised unless they become a bank correspondent with a recognized bank.
- **Cooperatives :** registered under the conventional state-level cooperative acts, the national level MultiState Cooperative Societies Act (MSCA 2002), or under the State-level Mutually Aided Cooperative Societies Act (MACSAct).
- **Section 25 Companies (not-for profit):** Micro-finance institutions registered as section 25 companies can engage in microfinance activity without registering with the RBI or obtaining its permission but the activity is limited to business loans up to Rs. 50,000 and they are not allowed to accept deposits.
- **Small Finance Banks :** The limitation is that they cannot lend more than 70% of their assets through micro finance.

- **Non Banking Finance Companies NBFC -MFIs :** Most microfinance activities at present are being carried out through NBFC-MFIs. As per government policy, any financial institution that undertakes microfinance activities, but is not registered as a section 25 companies, qualifies as a non-banking finance company (NBFC) and all related regulations apply.

All the entities taking up microfinance are allowed to receive grants and subsidized loans from domestic sources. However, in order to obtain grants from foreign sources, institutions must be registered with the Ministry of Home Affairs under the foreign contribution (Regulation) Act 1976.

Since, microfinance is largely recognized as a charitable activity, the entire grant meant to support the corpus fund of the society is exempted from taxation. Since private trusts taking up micro-finance activities are also subjected to the same provisions of Income Tax Act, their grant income may also be exempted from the taxation. This provision does not apply to cooperative societies, cooperative banks and NBFCs.

Non Banking Finance Company (NBFCs) can obtain foreign capital in the form of equity subject to approval by the Foreign Investment Promotion Board (FIPB).

Cooperative Societies and Cooperative banks, with their distinctly for-profit constitution can, theoretically, obtain funds from capital market. NBFCs can also access capital markets subject to their adhering to prudential and reporting norms of RBI. Both types of institutions need to report their capital market transactions periodically to the central bank on prescribed formats.

#### 5.2 Regulatory guidelines

The regulation of microfinance is through registration with the RBI and this can happen in two ways.

- ✳ Through registering a private or public company (NBFC MFI) with minimum 5 crore business and getting a license through RBI
- ✳ Through an individual or an NGO becoming a bank or business correspondent through entering into an MOU that will enable it to

carry out microcredit activities through individual banks. A bank correspondent cannot raise private capital and can only take bank loans by giving collateral.

In order to register as a NBFC-MFI, an institution must meet requirements specified by RBI which states that a minimum of 75 percent of a NBFCMFI's loan portfolio must have originated for income-generating activities and 85 percent of its total assets as qualifying assets. A qualifying asset is a loan which meets, among other, the following criteria:

- loan disbursed by an NBFC-MFI to a borrower with a rural household annual income not exceeding Rs. 1,00,000 or urban and semi-urban household income not exceeding Rs. 1,60,000.
- Loan amount does not exceed Rs. 60,000 in the first cycle and Rs. 1,00,000 in subsequent cycles.
- Total indebtedness of the borrower does not exceed Rs.1,00,000 provided that loan, if any availed towards meeting education and medical expenses shall be excluded while arriving at the total indebtedness of a borrower.
- tenure of the loan not to be less than 24 months for loan amount in excess of Rs. 30,000 with prepayment without penalty.
- Loan to be extended without collateral.
- Repayable by weekly, fortnightly or monthly installments at the choice of the borrower. The RBI has addressed the issue of interest regulation through a Fair Practices Code that covers among others, the following areas :
- All NBFC-MFIs are required to maintain an aggregate margin cap of not more than 12 percent.
- The interest on individual loans is not to exceed 26 percent per annum and is to be calculated on a reducing balance basis.
- The processing charges must be less than 1 percent of the gross loan amount. The processing charges are not required to be included in the margin cap or the interest cap.

When NBFC-MFIs are engaged in the provision of insurance services, the NBFC MFIs can only recover the actual cost of insurance for the group, livestock, health, for both the borrower, and the spouse. The administrative charges are to be recovered per the IRDA guidelines.

NBFC-MFIs are required to ensure that the modes of recovery are non-coercive. They are required to ensure that a Code of Conduct is implemented which incorporates the principles on Fair Practices as issued for NBFCs vide circular CC No. 80 dated September 28, 2006.

NBFC-MFIs can lend to individual borrowers who are not member of Joint Liability Group (JLG)/Self Help Group (SHG) or to borrowers that are members of JLG/SHG.

A borrower cannot be a member of more than one SHG/JLG

Not more than two NBFC-MFIs should lend to the same borrower.

There must be a minimum period of moratorium between the grant of the loan and the due date of the repayment of the first installment. The moratorium shall not be less than the frequency of repayment. For eg: in the case of weekly repayment, the moratorium shall not be less than one week.

All sanctioning and disbursement of loans should be done only at a central location and more than one individual should be involved in this function. In addition, there should be close supervision of the disbursement function.

NBFC-MFIs shall ensure that a Code of Conduct and systems are in place for recruitment, training and supervision of field staff. The Code of Conduct should also incorporate the Guidelines on Fair Practices Code issued for NBFCs vide circular CC No.80 dated September 28, 2006 as amended from time to time.

Recovery should normally be made only at a central designated place. Field staff shall be allowed to make recovery at the place of residence or work of the borrower only if

borrower fails to appear at central designated place on 2 or more successive occasions.

### 5.3 Legal Regime

There have been attempts made at different points of time to put into place a comprehensive legislation that would address the specific realities of Micro Finance. This includes the Micro Finance Sector Bill formulated in 2007 and then again in 2010, neither of which finally resulted in an Act. Among other measures it sought to designate NABARD as the regulator of the sector putting it within the framework of social and economic development and not as pure finance.

The only other legal instrument that is used to regulate the functioning of MFIs has been The Indian Moneylenders' Act 1918 which has been adapted by various state governments to restrict interest rates charged by moneylenders. Although the primary purpose of this act is to protect the vulnerable section from usurious interest rates that moneylenders charge, some states have applied the act to Societies and Trusts also to restrict their lending activity. Other states have applied the Money Lending Act to other forms of MFIs.

The Andhra Pradesh Micro Finance Institutions (regulation of money lending) Act for instance stops MFIs from collecting old loans and originating new loans until the institution registers with the district authorities where they operate. The Act also mandates an interest rate cap such

that the total interest charge cannot exceed the principal amount of the loan. The Act also entrusts a great deal of discretionary power to the registering authorities and imposes restrictions on collection practices. It in fact addresses many of the key problems being faced by women members on the grounds in terms of the burden of multiple loans, excessive interest rates, and harassment during collection.

### 5.4 Self Regulation

MFIN is a primary representative body and the Self-Regulatory Organization (SRO) for Non Banking Finance Companies (NBFC) Microfinance Institutions (MFIs) regulated by the Reserve Bank of India (RBI). The common “Code for Responsible Lending” (CRL) for microfinance was proposed by MFIN in September 2019 and tried to bring all lenders engaged in micro lending including banks and small finance banks on the same platform to adopt the code. Through the code it has proposed to limit the loan size to Rs 1 lakh per micro borrower irrespective of the profile of lenders. It also said that not more than three lenders should lend to a single borrower.

To date, 97 entities - 76 NBFC-MFIs, four banks, four small finance banks, two non-banking finance companies (NBFC) and 11 not for profit firms – have signed the new CRL but many other prominent banks like Bandhan have not signed up for the code.



Women meeting in Annurkeri on 02.04.2020

Source :

1. [http://www.cuts-ccier.org/pdf/Regulation\\_of\\_Microfinance\\_Institutions\\_in\\_India.pdf](http://www.cuts-ccier.org/pdf/Regulation_of_Microfinance_Institutions_in_India.pdf)
2. [https://economictimes.indiatimes.com//industry/banking/finance/banking/the-common-code-for-responsible-lending-crl-for-microfinance-has-a-few-big-names-missing/articleshow/72265943.cms?utm\\_source=contentofinterest&utm\\_medium=text&utm\\_campaign=c\\_ppst](https://economictimes.indiatimes.com//industry/banking/finance/banking/the-common-code-for-responsible-lending-crl-for-microfinance-has-a-few-big-names-missing/articleshow/72265943.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=c_ppst)
3. [https://m.rbi.org.in/scripts/BS\\_ViewMasCirculardetails.aspx?id=9827](https://m.rbi.org.in/scripts/BS_ViewMasCirculardetails.aspx?id=9827)



### Life Story Five

#### Migrant in Madkeri : Mahadevamma, Bannithallapura

Almost everybody in Bannithallapura is called Mahadevamma or Mahadevashetty or a variation of the same. Because all of them are descendants of the much revered Male God Mahadeshwara. 55 year old Mahadevamma had settled down in Kodagu/Madkeri for more than 12 years and came back five years ago. Her story as a migrant predates those who go there only to earn money to repay their loans. And has been able to better her life to a great degree. She too has started taking loans now. And when questioned why she says “Oh for this and that. Mainly because everybody is doing it”! Taking loans have become a habit primarily because it is easily available.

My husband and I worked and lived in a coffee plantation in Bathery. He did construction work. He did not come back with me and continues to stay there. He is an alcoholic and whenever he comes here, he begins to harass me for money to drink. It is better that he stays there in Madkeri and continues to work there. I have more peace!

We saved enough money from our work there and even managed to get both our children married. I never needed to take a loan for doing this. Now I have started taking loans too. Apart from for this and that I have taken two loans to take care of my grandchildren. I have repaid one loan that I had taken. Both my son and daughter in law go for seasonal work to Kerala for three months in the year. They repay the loans while I look after their children. I had absolutely no problem at all in Kodagu. The owner looked after us very well taking care of our food, medical expenses including delivery. They even used to take us to the doctor and hospital when we fell ill including when I had my delivery. I used to earn about 300 – 400 rupees a day when I was there depending on how many bags of coffee pods I could harvest and bring back. I have bought a plot of land here on which I have built a foundation but have no money to complete the construction. It has remained inbuilt for the past 5 years. I got no money at all for its construction through the local Panchayat. I am staying in my in laws house where we are

### ಜೀವನ ಕಥೆ ಐದು

#### ಮಡಿಕೇರಿಯಲ್ಲಿನ ವಲಸೆ : ಮಹಾದೇವಮ್ಮ, ಬನ್ನಿತ್ಥಾಳಪುರ

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬನ್ನಿತ್ಥಾಳಪುರದಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲರನ್ನು ಮಹಾದೇವಮ್ಮ ಅಥವಾ ಮಹಾದೇವಶೆಟ್ಟಿ ಅಥವಾ ಅದೇ ಸಾಮಿಪ್ಯದ ಹೆಸರುಗಳಿಂದ ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತದೆ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಇವರೆಲ್ಲರೂ ಮಲೆಮಹಾದೇಶ್ವರನ ವಂಶಸ್ಥರು. 55 ವರ್ಷದ ಮಹಾದೇವಮ್ಮ 12 ವರ್ಷಗಳಿಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಕೊಡಗು / ಮಡಿಕೇರಿಯಲ್ಲಿ ನೆಲೆಸಿದ್ದೂ ಐದು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಮರಳಿ ಬಂದರು. ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಹಣ ಸಂಪಾದನೆಗಾಗಿ ವಲಸೆ ಹೋಗುವ ಕಥೆ ಇವಳದ್ದಾಗಿದೆ. ಅವಳ ಜೀವನವನ್ನು ಉತ್ತಮ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಏರಿಸಲು ಇದರಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ಅವಳೂ ಈಗ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾಳೆ. ಅವಳನ್ನು ಏಕೆ ಎಂದು ಪ್ರಶ್ನಿಸಿದಾಗ “ಓ ನಾನಾ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಎಲ್ಲರೂ ಸಾಲ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ”! ಎಂದು ಹೇಳಿದಳು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಭ್ಯಾಸವಾಗಿ ಮಾರ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಸುಲಭವಾಗಿ ದೊರಕುತ್ತದೆ.

ನನ್ನ ಗಂಡ ಮತ್ತು ನಾನು ಬತ್ತೇರಿಯ ಕಾಫಿ ತೋಟದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೆವು. ನನ್ನ ಗಂಡ ಗಾರೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೂ ನನ್ನೊಂದಿಗೆ ಊರಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗದೆ ಅಲ್ಲಿಯೇ ಇದ್ದು ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಮದ್ಯಪಾನ ವ್ಯಸನಿಯಾಗಿದ್ದೂ ಇಲ್ಲಿಗೆ ಬಂದಾಗಲೆಲ್ಲಾ ಕುಡಿಯಲು ಹಣಕ್ಕಾಗಿ ನನಗೆ ಕಿರುಕುಳ ನೀಡುತ್ತಾನೆ. ಅವನು ಮಡಿಕೇರಿಯಲ್ಲಿಯೇ ಉಳಿದು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದೇ ಉತ್ತಮ. ನನಗಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಶಾಂತಿ ಇದೆ!

ನಾವು ಅಲ್ಲಿನ ನಮ್ಮ ಕೆಲಸದಿಂದ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಉಳಿಸಿ ನಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆಗಳನ್ನೂ ಸಹ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ನೆರವೇರಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಎಂದಿಗೂ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯವಿರಲಿಲ್ಲ. ನಾನೂ ಕೂಡ ಈಗ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದೇನೆ. ಇತರೆ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ನನ್ನ ಮೊಮ್ಮಕ್ಕಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಎರಡು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದೇನೆ. ನಾನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಒಂದು ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಿದ್ದೇನೆ. ನನ್ನ ಮಗ ಮತ್ತು ಸೊಸೆ ಇಬ್ಬರೂ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಮೂರು ತಿಂಗಳು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಕಾಲೋಚಿತ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ವಲಸೆ ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ನಾನು ಅವರ ಮಕ್ಕಳನ್ನೂ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವಾಗ ಅವರು ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕೊಡಗಿನಲ್ಲಿ ನನಗೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಸಮಸ್ಯೆ ಇರಲಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ಆಹಾರ, ಹೆರಿಗೆಯನ್ನೂ ಸೇರಿದಂತೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಭರಿಸಿ ಮಾಲೀಕರು ನಮ್ಮನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ನೋಡಿಕೊಂಡರು. ನನ್ನ ಹೆರಿಗೆಯ ಸಮಯವೂ ಸೇರಿದಂತೆ ನಾವು ಅನಾರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾದಾಗ ಮಾಲೀಕರು ನಮ್ಮನ್ನು ವೈದ್ಯರು ಮತ್ತು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಕರೆದೊಯ್ಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಅಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಕಾಫಿ ಬೀಜಗಳನ್ನು ಕುಯ್ಲು ಮತ್ತು ಎಷ್ಟು ಕಾಫಿ ಚೀಲಗಳನ್ನು ತರುತ್ತೇವೆ ಎನ್ನುವುದರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ದಿನಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು 300 – 400 ರೂಗಳನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಿದ್ದೆ. ನಾನು ಇಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿವೇಶನವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದೇನೆ, ಅದರಲ್ಲಿ ಅಡಿಪಾಯವನ್ನೂ ಈಗಾಗಲೇ ನಿರ್ಮಿಸಿದ್ದೇನೆ, ಆದರೆ ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಾಣವನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ನನ್ನ ಬಳಿ ಹಣವಿಲ್ಲ. ಕಳೆದ 5 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಿಸಲಾಗದೆ ಹಾಗೆಯೇ

living as a joint family. We have to share the place with my brother in laws and their families.

Mahadevamma's story is clearly indicative of the change between the last generation and this one vis a vis what they did with the substantial incomes they made during their seasonal migration. While earlier it went for substantial expenditure like marriage and land now it is purely for ephemeral consumer goods and/or repayment of micro credit loans.

ಉಳಿದಿದೆ. ಸ್ಥಳೀಯ ಪಂಚಾಯತಿ ಮೂಲಕ ಅದರ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕಾಗಿ ನನಗೆ ಯಾವುದೇ ಧನಸಹಾಯ ಸಿಕ್ಕಿಲ್ಲ. ನಾವು ನಮ್ಮ ಅತ್ತೆ ಮಾವನ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಕುಟುಂಬವಾಗಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ನಾವು ಈ ಸ್ಥಳವನ್ನು ನನ್ನ ಮೈದುನನ ಕುಟುಂಬದೊಂದಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಮಹಾದೇವಮ್ಮನ ಕಥೆಯು ಹಿಂದಿನ ಪೀಳಿಗೆ ಇಂದಿನ ಪೀಳಿಗೆಯ ನಡುವಿನ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಅದರಂತೆಯೇ ಅವರ ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿನ ಗಣನೀಯ ಸಂಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಅವರು ಮಾಡಿರುವ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿದರೆ, ಮೊದಲು ಮದುವೆ ಮತ್ತು ಭೂಮಿಯಂತಹ ಮುಖ್ಯ ವಿಚಾರಗಳಿಗಾಗಿ ವ್ಯಯ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು ಆದರೆ ಈಗ ಹಣವನ್ನು ಅಲ್ಪಕಾಲಿಕ ಗ್ರಾಹಕ ಸರಕುಗಳು ಅಥವಾ ಕಿರುಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಬಳಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

### Life Story Six:

#### Trapped in Debt : Suvarna, Mallyyanapura

28 year old Suvarna was brightly dressed in a pink sari when she met us with her mother, Puttarangamma. But her eyes were not bright. Tension hovered within and around her and we were not able to understand fully why. The conversation gave some indications. She is one of three sisters. One of who is working as a nurse in Mysore and the other as an activity teacher in RLHP. She has been married for 12 years and has two children – a son aged 7 years and a daughter aged 4 years. She herself does not go to work but has got herself into a debt trap from which she is desperate to seek release. Although the husband seems to be repaying some part of the loans, she is obviously not too secure since he is an alcoholic and lives in Kerala where he is working. Her in laws did not approve of the

### ಜೀವನ ಕಥೆ ಆರು:

#### ಸಾಲದಲ್ಲಿ ಸಿಲುಕಿದ : ಸುವರ್ಣ, ಮಲ್ಲಯ್ಯನಪುರ

28 ವರ್ಷದ ಸುವರ್ಣ ತನ್ನ ತಾಯಿ ಪುಟ್ಟರಂಗಮ್ಮ-ನೊಂದಿಗೆ ನಮ್ಮನ್ನು ಭೇಟಿಯಾದಾಗ ಪ್ರಕಾಶಮಾನವಾದ ಗುಲಾಬಿ ಬಣ್ಣದ ಸೀರೆಯನ್ನು ಧರಿಸಿದ್ದಳು. ಆದರೆ ಅವಳ ಕಣ್ಣುಗಳು ಕಳೆಗುಂದಿದ್ದವು. ಅವಳ ಒಳಗೆ ಮತ್ತು ಸುತ್ತಲೂ ಉದ್ವಿಗ್ನತೆ ಉಂಟಾದುದು ಏಕೆ ಎಂದು ನಮಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಅರ್ಥವಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ಅವಳೊಂದಿಗಿನ ಸಂಭಾಷಣೆಯು ಕೆಲವು ಸೂಚನೆಗಳನ್ನು ನೀಡಿತು. ಮೂವರು ಸಹೋದರಿಯರಲ್ಲಿ ಇವಳೊಬ್ಬಳು. ಒಬ್ಬ ಸಹೋದರಿ ಮೈಸೂರಿನಲ್ಲಿ ದಾದಿಯಾಗಿ ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಬ್ಬರು ಆರ್.ಎಲ್.ಹೆಚ್.ಪಿ.ಯಲ್ಲಿ ಚಟುವಟಿಕೆ ಶಿಕ್ಷಕರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಸುವರ್ಣ ಮದುವೆಯಾಗಿ 12 ವರ್ಷಗಳಾಗಿದ್ದು, ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ - 7 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ಮಗ ಮತ್ತು 4 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ಮಗಳು. ಅವಳು ಸ್ವತಃ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗದಿದ್ದರೂ ಸಾಲದ ಬಲೆಗೆ ಸಿಲುಕಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾಳೆ, ಇದರಿಂದ ಹತಾಶೆಯಾಗಿ ಅವಳು ಸಾಲ ಮುಕ್ತಳಾಗಲು ಹಫಹಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಆಕೆಯ ಪತಿ ಸಾಲದ ಕೆಲವು ಭಾಗವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುತ್ತಿರುವಂತೆ ತೋರುತ್ತದೆಯಾದರೂ, ಅವನು



Experience sharing of Suvarna from Mallayyanapura on 8th November 2019



marriage and so have not come forward to support her in anyway. RLHP activist suggested that she becomes part of the Sanjeevini sangha that would give her a loan to set up a small enterprise of her own or invest in cattle and get some financial independence – both from her husband and from “finance”.

My husband lives and works in Kerala where he has been for the last 10 years. He only comes here once a month but gives about a quarter of his earning to the house. He sends the money through bank transfer directly to my account. I have never gone to Kerala. I have studied up to II PUC and it was a love marriage. He was studying at the ITI then but he is now a construction worker. Whenever he comes here, he drinks too much since alcohol is easily available and creates trouble. He also does not do any work here at all. In Kerala he does not drink that much at all since alcohol is not so easily accessible. He has to go almost 30 kms away to buy it.

I have taken five loans including a hand loan of about 4 lakhs. Out of these for two I have to do monthly repayments and for two weekly repayments. My weekly repayment comes to 1090 and monthly around 3,500. The only saving group/sangha I was part of was the Dharmasthala sangha. But there I got into problems when I could not do the repayment. I was part of the sangha over the last two years or so along with ten other women including my mother. We had saved about 5000 each. We had first taken loans of 10,000 and then the second time I took 20,000. After this my mother was hospitalized for an operation and I could not do the weekly repayments for almost 2-3 months. Both of us could not pay. Because I did not pay the organization decided to cancel our group itself and the others in the group were very angry and fought with me when we got back home. The sangha took back what I owed them from my savings and from the others in the group to who I now have to pay back 2,500. I have taken money from finance to pay this back. And to repay that I will take loan from the moneylenders in the village.

L&T: 35,000

Bharatiya Microfinance: 15,000 (weekly repayment) IDFC: 30,000 (weekly repayment)

ಮದ್ಯವ್ಯಸನಿಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಕೇರಳದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತ ಅಲ್ಲಿಯೇ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅವಳು ಹೆಚ್ಚು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿಲ್ಲ. ಅವಳ ಗಂಡನ ಮನೆಯವರು ಅವರ ಮದುವೆಯನ್ನು ಒಪ್ಪದೇ ಇರುವ ಕಾರಣ ಅವಳ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಯಾರೂ ಮುಂದೆ ಬಂದಿಲ್ಲ. ಸುವರ್ಣ ತನ್ನದೇ ಆದ ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಹೂಡಿಕೆ ಹಣವನ್ನು ಅಥವಾ ಹಸುಗಳನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವುದಾಗಿ ಮತ್ತು ಇದರಿಂದ ಆಕೆಗೆ ಅವಳ ಗಂಡನಿಂದ ಮತ್ತು "ಸಾಲಗಳಿಂದ" ಸ್ವಲ್ಪವಾದರೂ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು – ಆರ್‌ಎಲ್‌ಎಚ್‌ಪಿ ಕಾರ್ಯಕರ್ತೆ ಅವಳಿಗೆ ಸಂಜೀವಿನಿ ಸಂಘದ ಭಾಗವಾಗುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಿದ್ದರು.

ಕಳೆದ 10 ವರ್ಷಗಳಿಂದಲೂ ನನ್ನ ಗಂಡ ಕೇರಳದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತ ಅಲ್ಲಿಯೇ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ತಿಂಗಳಿಗೊಮ್ಮೆ ಬಂದು ಸಂಪಾದನೆಯ ಕಾಲು ಭಾಗವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಮನೆಗೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಬ್ಯಾಂಕ್ ವರ್ಗಾವಣೆಯ ಮೂಲಕ ಹಣವನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ನನ್ನ ಖಾತೆಗೆ ಕಳುಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ನಾನು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಎಂದೂ ಹೋಗಿಲ್ಲ. ನಾನು ದ್ವಿತೀಯ ಪಿಯುಸಿ ವರೆಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದೇನೆ ಮತ್ತು ನಮ್ಮದು ಪ್ರೇಮ ವಿವಾಹವಾಗಿತ್ತು. ಅವರು ಐಟಿಐನಲ್ಲಿ ಓದುತ್ತಿದ್ದರು ಆದರೆ ಈಗ ಅವರು ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಾಣ ಕೆಲಸಗಾರರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಮದ್ಯಪಾನ ಸುಲಭವಾಗಿ ದೊರೆಯುವುದರಿಂದ ಅವರು ಇಲ್ಲಿಗೆ ಬಂದಾಗಲೆಲ್ಲಾ ಹೆಚ್ಚು ಕುಡಿದು ನನಗೆ ತೊಂದರೆ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲಿ ಅವರು ಯಾವ ಕೆಲಸವನ್ನೂ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಕೇರಳದಲ್ಲಿ ಮದ್ಯಪಾನ ಅಷ್ಟು ಸುಲಭವಾಗಿ ಸಿಗದೇ ಇರುವ ಕಾರಣ ಅಲ್ಲಿ ಅವರು ಅಷ್ಟೊಂದು ಕುಡಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸುಮಾರು 30ಕಿ.ಮೀ ದೂರ ಹೋಗಬೇಕು.

ನಾನು ಕೈ ಸಾಲ ಸೇರಿದಂತೆ ಸುಮಾರು 4 ಲಕ್ಷ ರೂ ಅಷ್ಟು ಐದು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ. ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಎರಡಕ್ಕೆ ಮಾಸಿಕ ಮರುಪಾವತಿ ಹಾಗೂ ಎರಡಕ್ಕೆ ವಾರಾಂತ್ಯ ಮರುಪಾವತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ನನ್ನ ವಾರಾಂತ್ಯ ಮರುಪಾವತಿ 1090ರೂ ಮತ್ತು ಮಾಸಿಕ ಸುಮಾರು 3,500ಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತದೆ. ನಾನು ಭಾಗವಾಗಿದ್ದ ಏಕೈಕ ಉಳಿತಾಯ ಗುಂಪು / ಸಂಘವೆಂದರೆ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಘ. ಆದರೆ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಕಾರಣ ಅಲ್ಲಿಯೂ ನಾನು ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಸಿಲುಕಿದೆ. ನನ್ನ ತಾಯಿಯೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಇತರ ಹತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರೊಂದಿಗೆ ನಾನು ಕಳೆದ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳ ಮೇಲೂ ಈ ಸಂಘದ ಭಾಗವಾಗಿದ್ದೇನೆ. ನಾವು ತಲಾ 5000ರೂ ಉಳಿಸಿದ್ದೆವು. ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ನಾವೆಲ್ಲರೂ 10,000ರೂ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡೆವು, ನಂತರ ಎರಡನೇ ಬಾರಿ ನಾನು 20,000ರೂ ತೆಗೆದುಕೊಂಡೆ. ಇದರ ನಂತರ ನನ್ನ ತಾಯಿಯನ್ನು ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಸುಮಾರು 2-3 ತಿಂಗಳುಗಳ ಕಾಲ ನನಗೆ ವಾರಾಂತ್ಯದ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ. ನಾನು ಮತ್ತು ನನ್ನ ತಾಯಿ ಇಬ್ಬರಿಂದಲೂ ಹಣ ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಲಿಲ್ಲ. ನಾನು ಹಣ ಪಾವತಿಸದ ಕಾರಣ ನಮ್ಮ ಗುಂಪನ್ನು ರದ್ದುಗೊಳಿಸಲು ಸಂಸ್ಥೆ ನಿರ್ಧರಿಸಿತು ಮತ್ತು ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿದ್ದ ಇತರರು ತುಂಬಾ ಕೋಪಗೊಂಡು ನಾವು ಮನೆಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿದಾಗ ನನ್ನೊಂದಿಗೆ ಜಗಳವಾಡಿದರು. ಸಂಘವು ನನ್ನ ಉಳಿತಾಯದಿಂದ ಮತ್ತು ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿರುವ ಇತರರಿಂದ ನಾನು ನೀಡಬೇಕಿದ್ದ ಹಣವನ್ನು ಹಿಂಪಡೆದ ಕಾರಣ



Ashirwaad : 35,000

Kaisaala : 35,000

Kanthu : 5000 (Returning the Dharmasthala loan)

My husband does help to some extent to repay the loans which comes up to almost Rs 8000 every month. But when he does not have any earnings he does not give much and I have to come up with the money. I too am looking now for a job – any job. May be in a factory.

I have taken the loans primarily for education and general expenditure of the house apart from repaying the loan I took from Dharmasthala finance. I need to take this money since my husband does not have a regular job. When there are rains, he earns nothing at all.

I have now joined the Sanjeevini sangha and maybe I will save again and take a loan to set up a small business or buy cattle to ensure that I am financially independent.

ಗುಂಪಿನವರಿಗೆ ನಾನೀಗ 2,500ರೂ ಗಳನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಬೇಕಿದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ನಾನು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ತೀರಿಸಲು ನಾನು ಗ್ರಾಮದ ಬಡ್ಡಿದಾರರಿಂದ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇನೆ.

ಎಲ್ & ಟಿ : 35,000

ಭಾರತೀಯ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ : 15,000

(ವಾರಾಂತ್ಯ ಮರುಪಾವತಿ)

ಐಡಿಎಫ್‌ಸಿ : 30,000 (ವಾರಾಂತ್ಯ ಮರುಪಾವತಿ)

ಆಶೀರ್ವಾದ : 35,000

ಕೈ ಸಾಲ : 35,000

ಕಂತು : 5000 (ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಾಲವನ್ನು ಹಿಂದಿರುಗಿಸುವುದು)

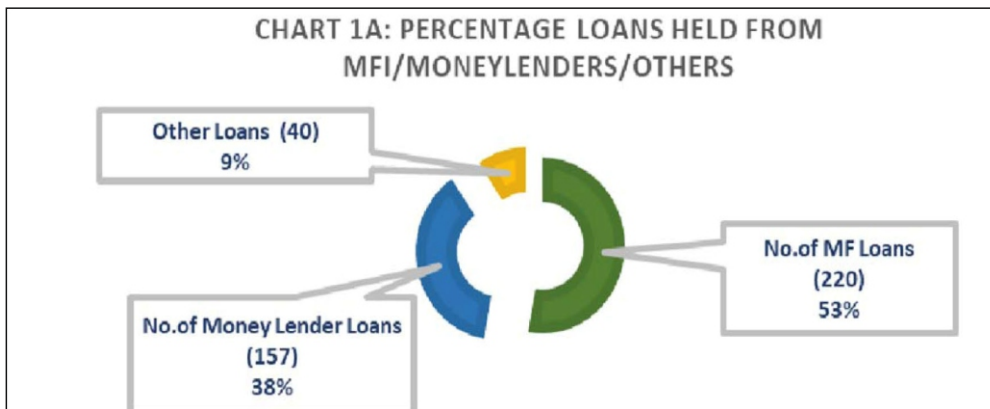
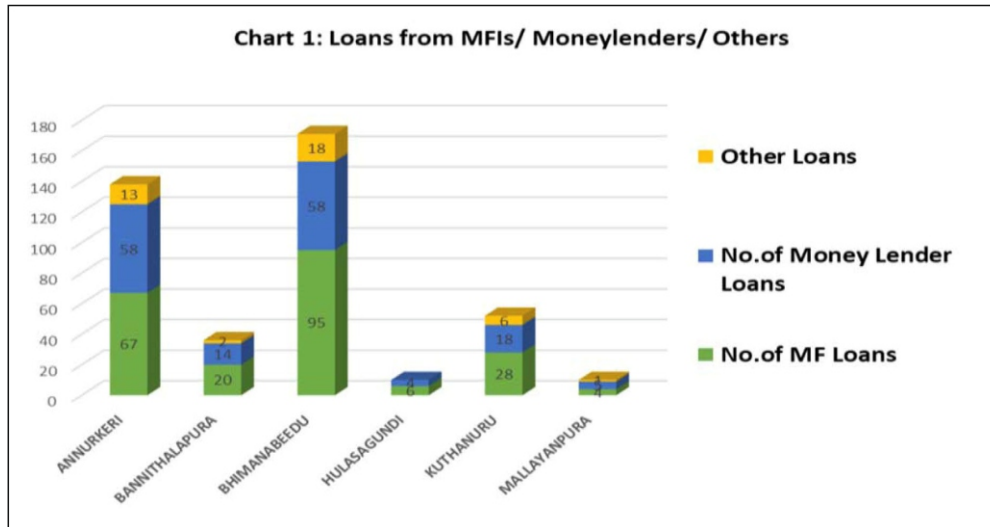
ನನ್ನ ಪತಿ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಸುಮಾರು 8000 ರೂ.ಗಳ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾನೆ. ಆದರೆ ಅವನಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಸಂಪಾದನೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದಾಗ ಅವನು ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಕೊಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಹಾಗಾಗಿ ನಾನು ಹೇಗಾದರೂ ಹೊಂದಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಾನು ಕೂಡ ಈಗ ಕೆಲಸ ಹುಡುಕುತ್ತಿದ್ದೇನೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಸರಿಯೇ. ಕಾರ್ಖಾನೆಯಲ್ಲೂ ಸಹ.

ನಾನು ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಅಲ್ಲದೇ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಮನೆಯ ದೈನಂದಿನ ಖರ್ಚಿಗಾಗಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ. ನನ್ನ ಗಂಡನಿಗೆ ನಿಯಮಿತ ಕೆಲಸವಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ ನಾನು ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಿದೆ. ಮಳೆಗಾಲದಲ್ಲಿ ಅವನು ಏನನ್ನೂ ಸಂಪಾದಿಸಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ.

ನಾನು ಈಗ ಸಂಜೀವಿನಿ ಸಂಘಕ್ಕೆ ಸೇರಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ. ಬಹುಶಃ ನಾನು ಮತ್ತೆ ಹಣ ಉಳಿಸಿ ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಅಥವಾ ದನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇನೆ. ಇದರಿಂದ ನಾನು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸ್ವತಂತ್ರಳಾಗಬಯಸುತ್ತೇನೆ.

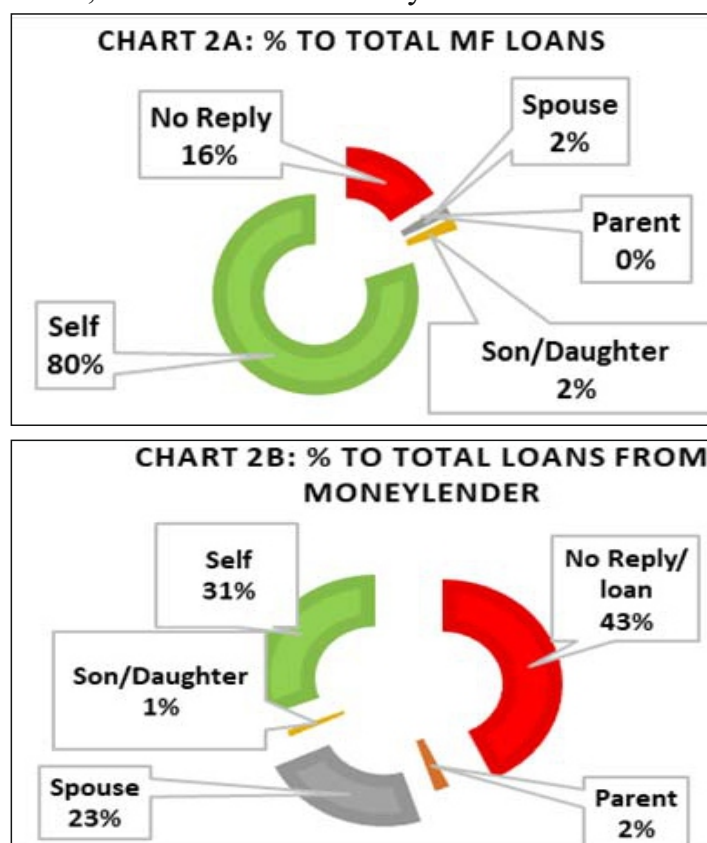
## Chapter Six : The Statistical Picture

Chart 1 and 1A : Loans From MFI / Moneylender/s Others in 2018-19



Data Table for 1, 1A	No. of MF Loans	No. of Money Lender Loans	Other Loans	TOTAL
ANNURKERI	67	58	13	138
BANNITHALLAPURA	20	14	2	36
BHEEMANABEEDU	95	58	18	171
HULASAGUNDI	6	4		10
KUTHANURU	28	18	6	52
MALLAIAHNAPURA	4	5	1	10
Grand Total	220	157	40	417
Percentage	53%	38%	10%	100%

Chart 2A, 2B : Who in the family borrows from MFI/ML?



NOTES : 1. MFIs have largely focused on lending to women – Main reason being easier recovery. In the chart it can be seen that while 80% of MF loans are taken by women (Men take only 2% of MF loans) in the family, in case of loan from Moneylender, men borrow more (23%). Women remain main borrowers in both MF and ML loans. (Do they also lead in deciding use of money borrowed?)

Chart 3A, 3B: Relationship with the MF agent / Moneylender

Notes: 1. The moneylender is local person (51% from same village) and relative or friend (about 10%) while in case of MFI, the agent is more likely to be an outsider to the village (76%)

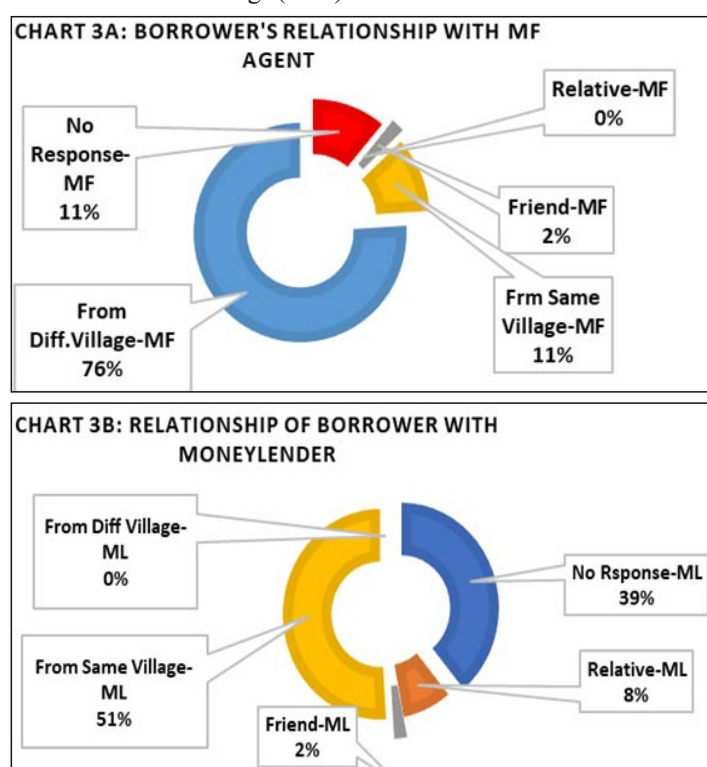
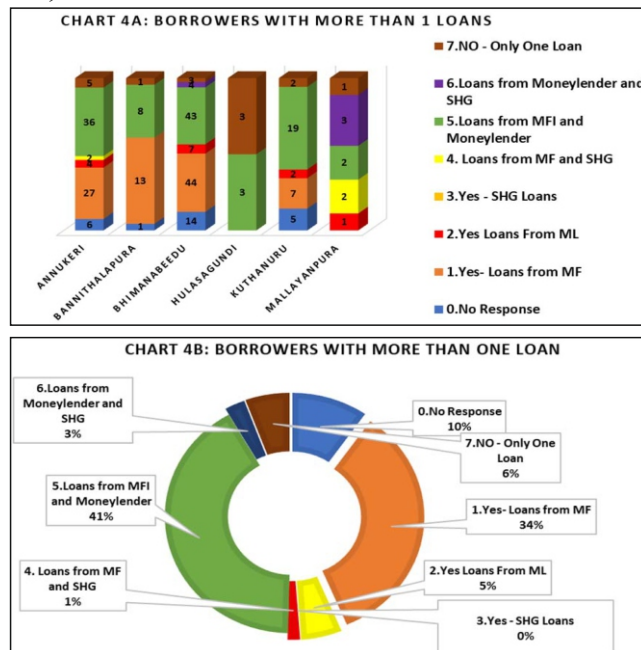


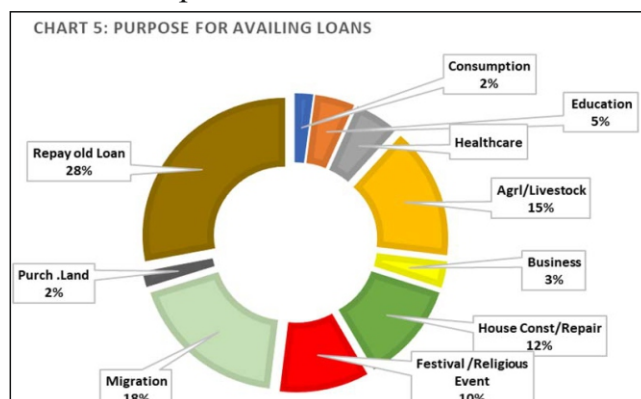


Chart 4A, 4B: Number of borrowers with more than one loan



Notes: This indicates number of Borrowers who have more than 1-2 Loans – Most Loans are from MF+ ML (41%) while Borrowers with more than one MFI loan are also high, at 34%. Most Borrowers are opting for MFIs.

Chart 5: Purposer for - which loans are taken :

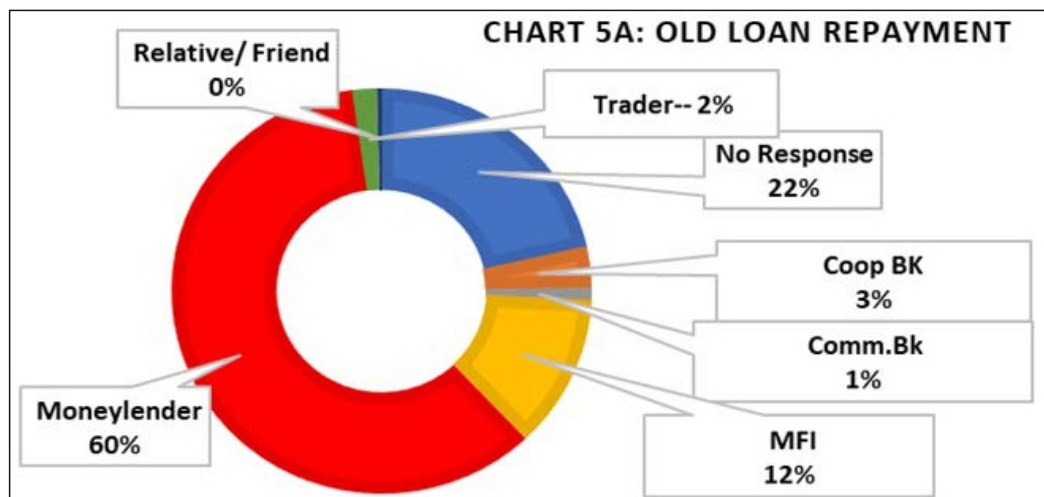


Row Lables	Consu- mption	Edu- cation	Healt hcare	Agri/ Live stock	Busi- ness	House Const/ Repair	Festival /Religiou s Event	Migr- ation	Purch Land	Repay old Loan
ANNURKERI	2	11	8	22	10	24	15	1	7	47
BANNITHALLAPURA		2	4	4	2	6	8		3	10
BHEEMANABEEDU	2	8	10	43	3	21	21	69		66
HULASAGUNDI	2	2		4	1	2	1	1		4
KUTHANURU	1	1	5	11		11	8	30		26
MALLAIAHNAPURA	4	1	1	1	1	1	3			2
Grand Total	1	25	28	85	17	65	56	101	10	155
% to TOTAL LOANS	12%	5%	5%	15%	3%	12%	10%	18%	2%	28%

Notes: Repayment of old loans @ 28% of all reasons indicates a cycle of debt, where large part of borrowings are going to other loans... Migration at 18% is also on the higher side. (see Migration pattern and uses of Migration earning in Chart 19 and 19A-20% of earnings from Migration work in 2018-19 went towards repaying loans). Loans are raised every year and almost half of the loans are to meet Repayment of old loans + meeting Migration Costs (Travel, agent fees etc) needs. Use of Loan to meet shortfall in basic needs of food, education of children, Healthcare remain below 5% of loans taken.

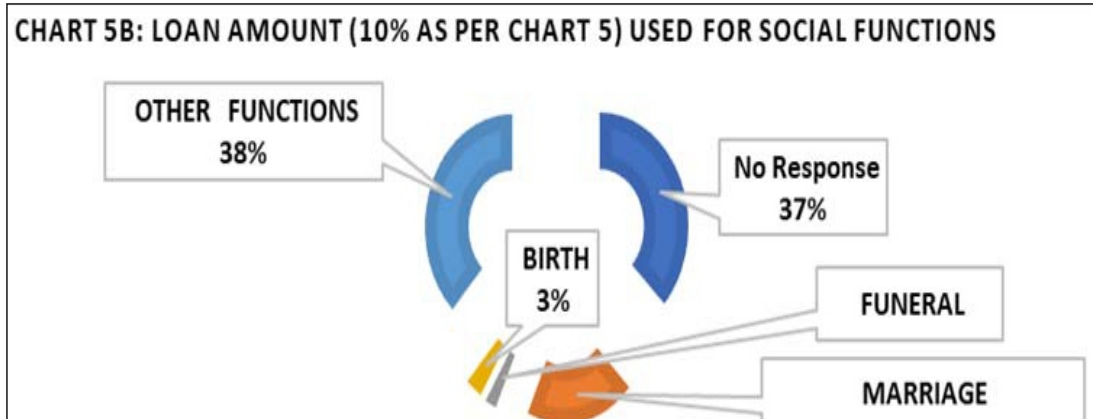
Note: Old Loans Paid to different Lenders. As per survey, largest repayment (60%) goes to Moneylenders, reasons for this could be the high rate of interest per annum (5-10% Per Month) charged by the moneylenders and also as they are local. (In FGDs, it came thru that loans from ML were to meet immediate requirements, one of which was to repay the MFI agent on due date to avoid shaming in the group.

Chart 5A: Loan for repayment of old loans  
(28% as per above Chart)- Major Portion repaid to Moneylender



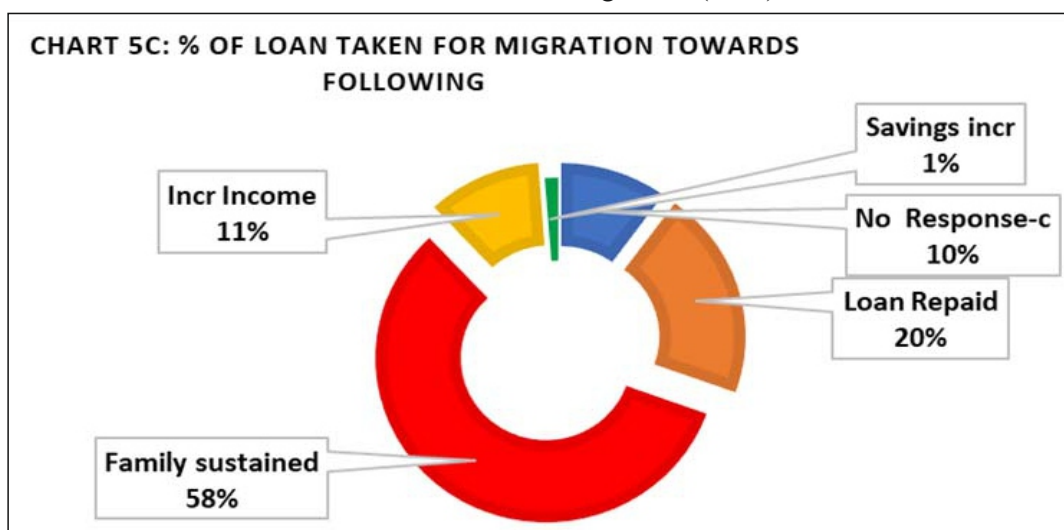
28.5 Village	NO RESP	2. Coop Bk	3. Comm Bk	4. MFI	5. Local ML	6. Trader	7. Relative/ Friends	8. Other	Village total
ANNURKERI	28	3	3	4	39	3			80
BANNITHALLAPURA	11				11				22
BHEEMANABEEDU	17	5	0	22	81	2			127
HULASAGUNDI				4	4				8
KUTHANURU	4	1			30		1		36
MALLAIAHNAPURA				4	2				6
Grand Total	60	9	3	34	167	5	1		279
% of Total No.of Lenders	22%	3%	1%	12%	60%	2%	0%	0%	100%

Chart 5B: Loan amount used for social function



28.6 Village	NO RESP	1. Mar-riage	2. Fune-ral	3. Birth	4. Other Functions
ANNURKERI	48	14	3	6	7
BANNITHALLAPURA	15	7			
BHEEMANABEEDU	29	13	1		70
HULASAGUNDI		2		1	3
KUTHANURU	5	14			19
MALLAIAHNAPURA		3		2	2
Grand Total	97	53	4	9	101
% to Total	37%	20%	2%	3%	38%

CHART 5C: Loan amount used for migration (18%) as Per Chart 5:

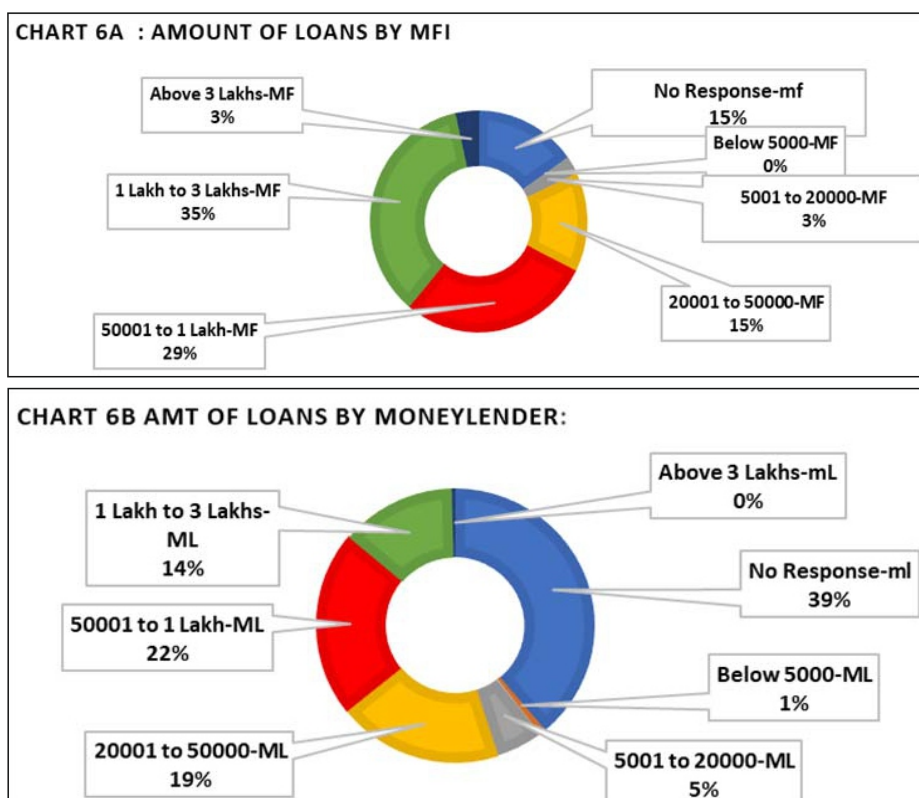




LOAN USED FOR MIGRATION	NO RESP	Loan Repaid	Family sust- ained	Incr Income	Savings incr	Savings incr
ANNURKERI	6	18	43	9	2	78
BANNITHALLAPURA	2	8	10	1	1	22
BHEEMANABEEDU	12	18	69	14	0	113
HULASAGUNDI		3	3			6
KUTHANURU	4	4	23	4	0	35
MALLAIAHNAPURA	2	2	1			5
Grand Total	26	53	149	28	3	259
% - to Total	10%	20%	58%	11%	1%	100%

NOTES: During period of migration, loan is availed mainly to sustaining the family (58%). With the earnings of migration work, again this loan is repaid. This is one of the factors that keeps the family in debt.

Chart 6A, 6B: MFI Loans and Moneylender Loans

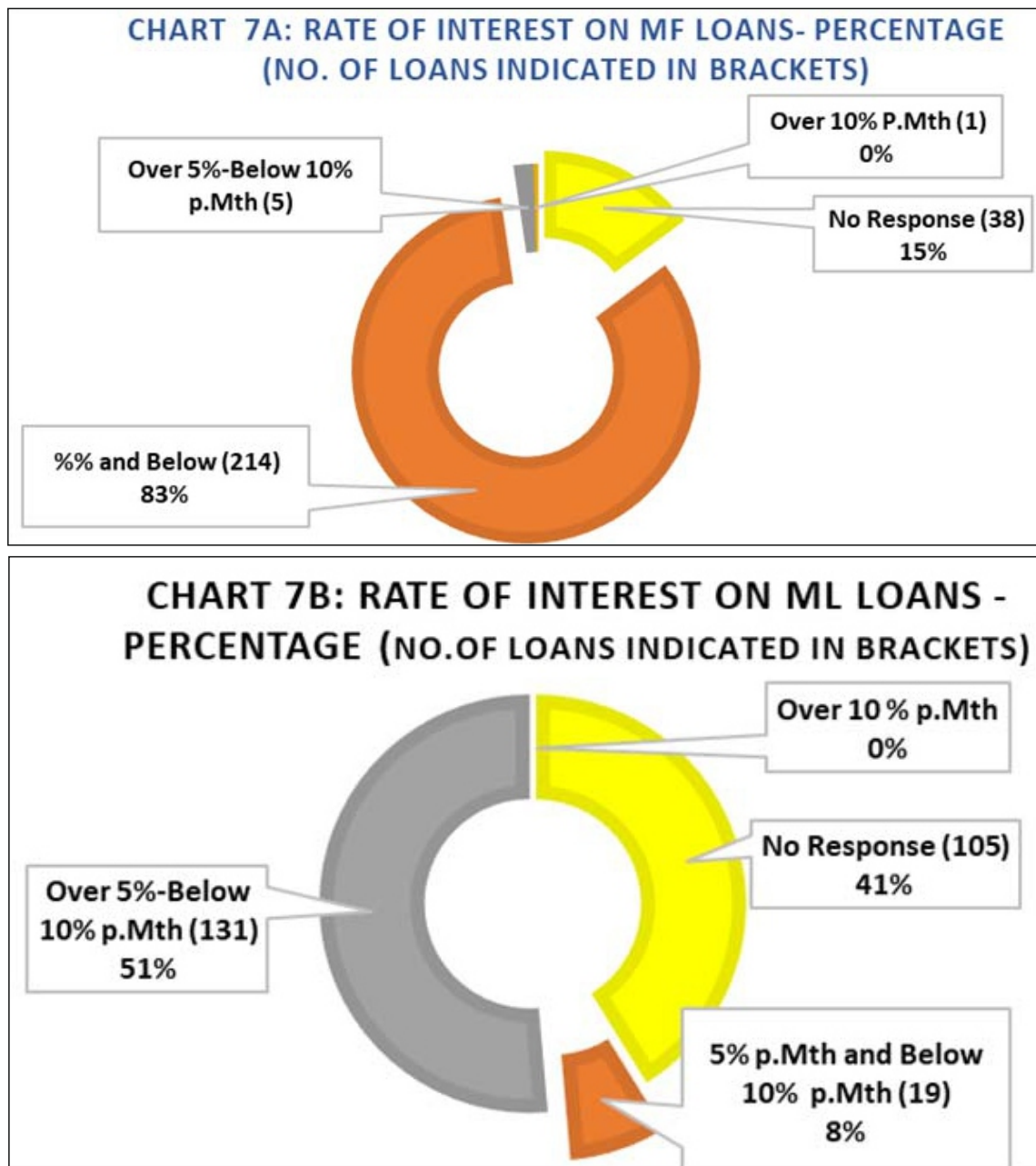


No Response - mf	Below 5000- MF	5001 to 20000-MF	20001 to 50000-MF	50001 to 1 Lakh-MF	1 Lakh to 3 Lakhs-MF	Above 3 Lakhs- MF
14%	0%	3%	14%	27%	34%	3%
No Response - ml	Below 5000- ML	5001 to 20000-ML	20001 to 50000-ML	50001 to 1Lakh-ML	1 Lakh to 3 Lakhs-ML	Above 3Lakhs- mL
39%	1%	5%	19%	22%	13%	0%

NOTES: Before 2011, Moneylenders were still the main sources of loans. With the increasing presence of MFIs, that offered easy group loans at much lesser rates than Moneylenders, The moneylenders are now giving stop gap loans of smaller amounts. The largest segment of Money lender loans in the sample surveyed is Rs, 20,000 to 1 Lakh (41%) while the Loans from MFI for this segment stood at 44% and the MFI Loans of Above 1 Lakh-3 lakhs are 38%.

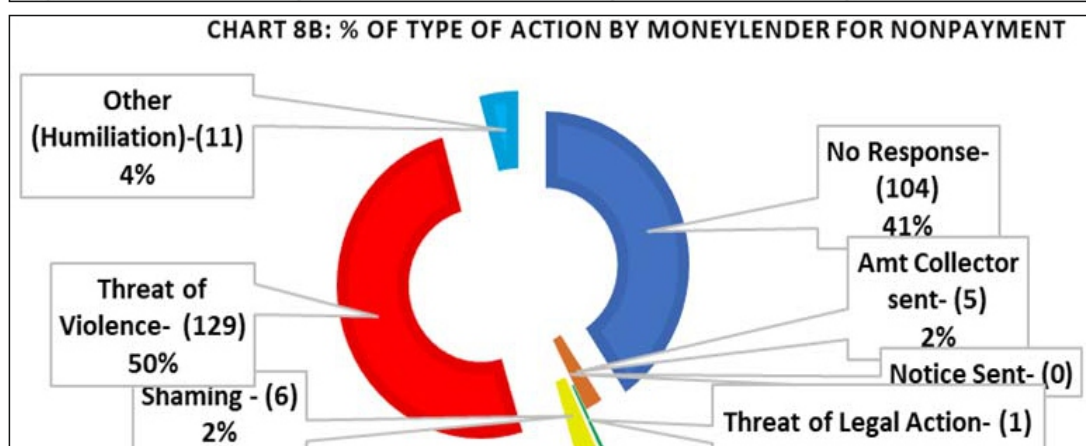
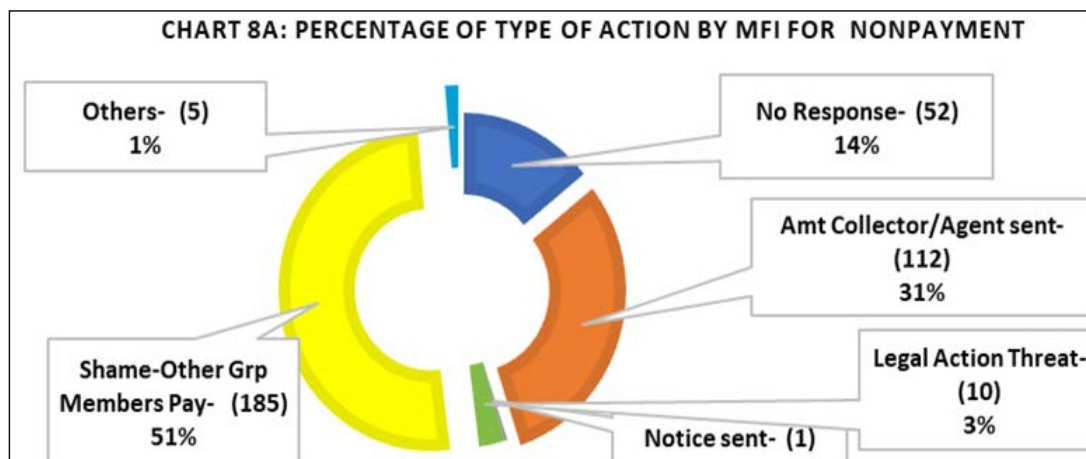
While the role of moneylenders has reduced, they are not totally become irrelevant and remain reliable sources of loan in emergency situations.

Chart 7A, 7B : Rate of Interest on Loans by MFI and moneylender (ML)



NOTES: Moneylenders charge very high rate of (5%-10% p.Mth, which works out to 60-100% p.a. 105 borrowers who have not responded include those that do not have any loan from Moneylender and depend on the MFI for their financial needs. 83% of MFI Loans charge below 5% per month but have strict repayment regime. The loans from moneylenders are for immediate needs, to be repaid early to avoid high rate of interest (often, ML loans are small loans the women take to pay the weekly / monthly instalment towards MFI loan)

Chart 8A, 8B: Action by MFI / ML on non payment of loan instalment / interest



Note : Amounts in brackets Denote number of responses in CHARTS 8A, 8B.

MFI ACTION FOR NON-PAYMENT	No Response- (52)	Amt Collector/ Agent sent- (112)	Notice sent- (1)	Legal Action Threat- (10)	Shaming- Other Grp Members Pay-(185)	Others - (5)	Village TOTALS
Percentage	14%	31%	0%	3%	51%	1%	100%

Other Actions by MFI Recovery Agent were: Lock the House, Deadline to Grab for Repayment, stay in the house till payment.

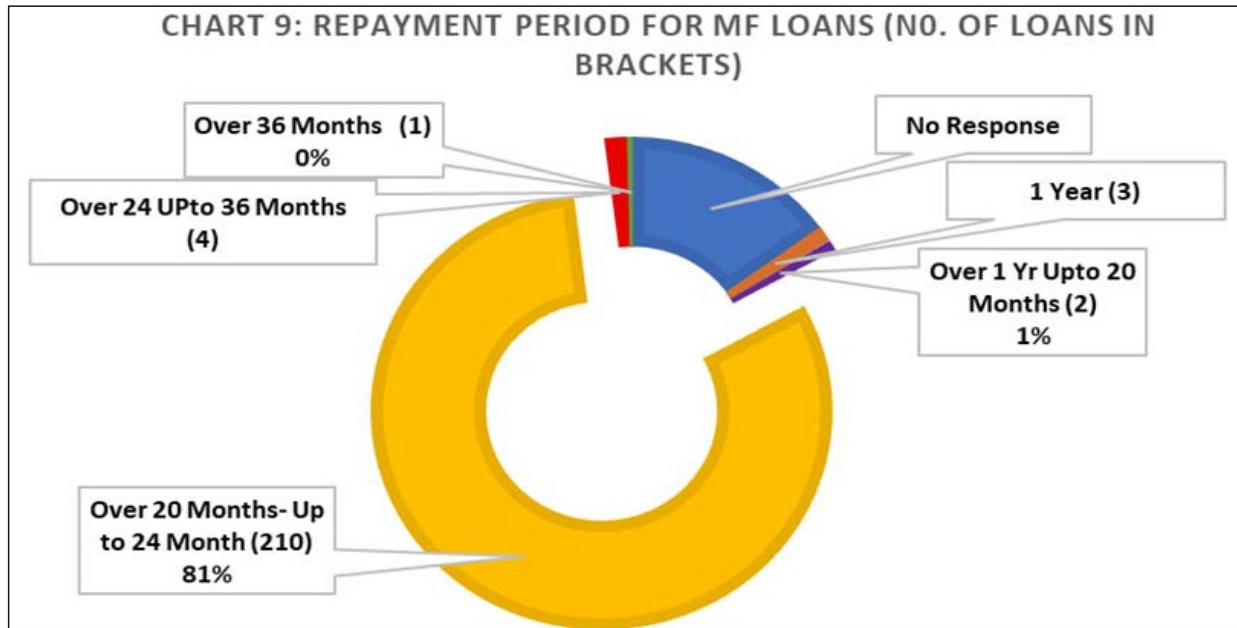
#### Action by moneylender

Moneylender Action for Non- Payment	No Response- (104)	Amt Collector sent- (5)	Notice Sent- (0)	Threat of Legal Action- (1)	Shaming - (6)	Threat of Violence (129)	Other (Humiliation)- (11)
Percentage	41%	2%	0%	0%	2%	50%	4%

Notes: while MFIs use the group loan system and shaming in the group (51% in chart 8A) to ensure regular repayment, the moneylenders use harsher methods as shown, of threats of violence and fear (50% in Chart 8B).



Chart 9: Repayment terms % to total number of loans



Notes: (1) For loans from Private Moneylenders, the borrower pays interest as long as loan balance remains. There is also the practice of retaining a percentage of loan amount as interest at the time of advance. (2) 81% of the Loans were for periods of 20-24 Months.

Chart 10: Preference for MFI / ML/ SHG

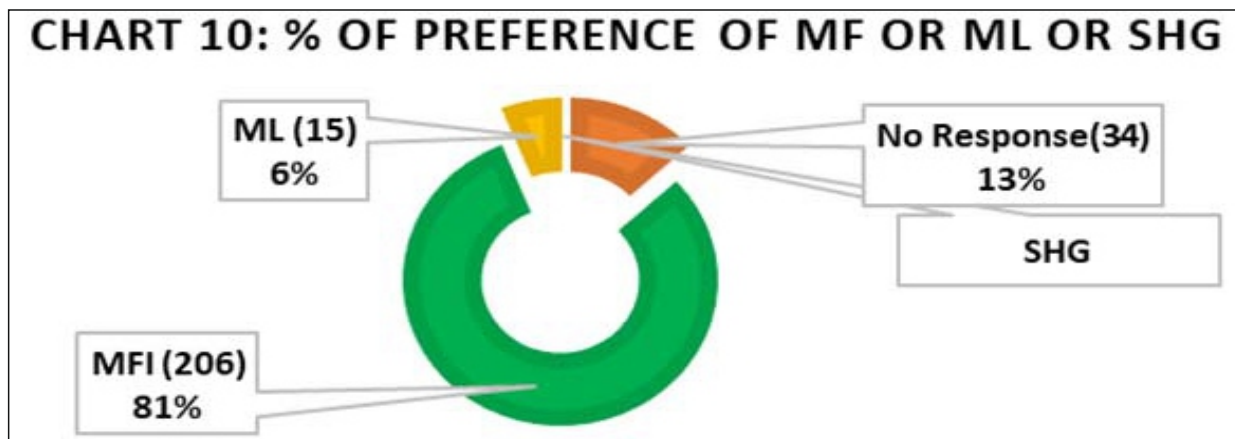
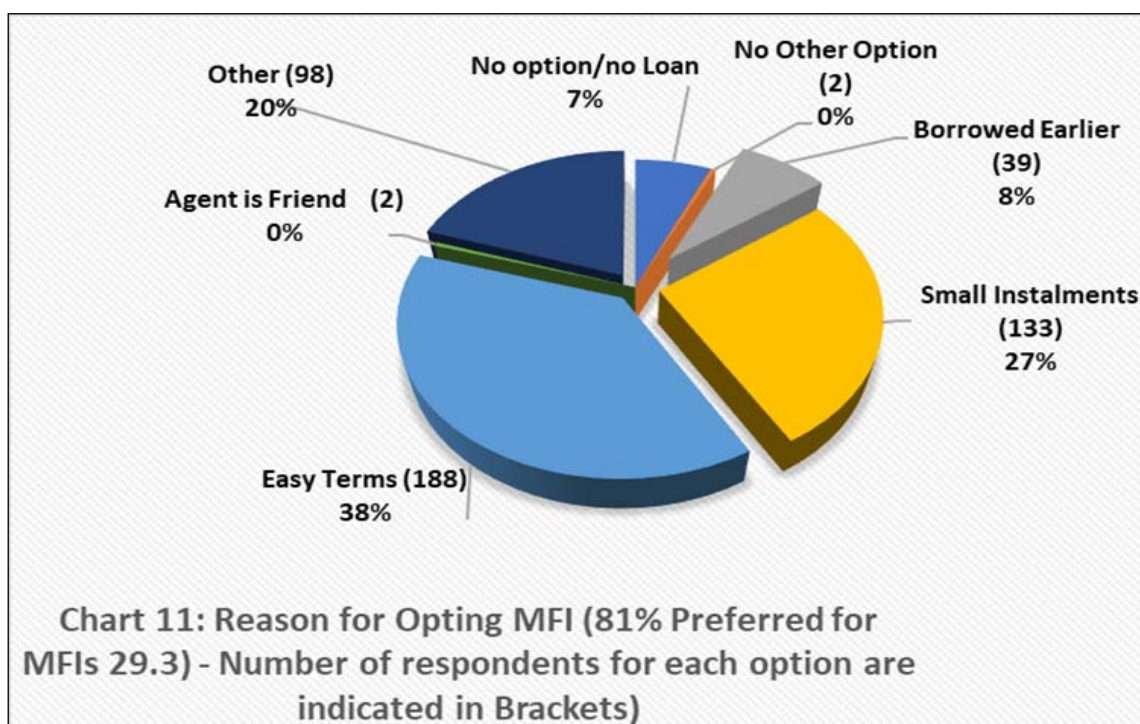


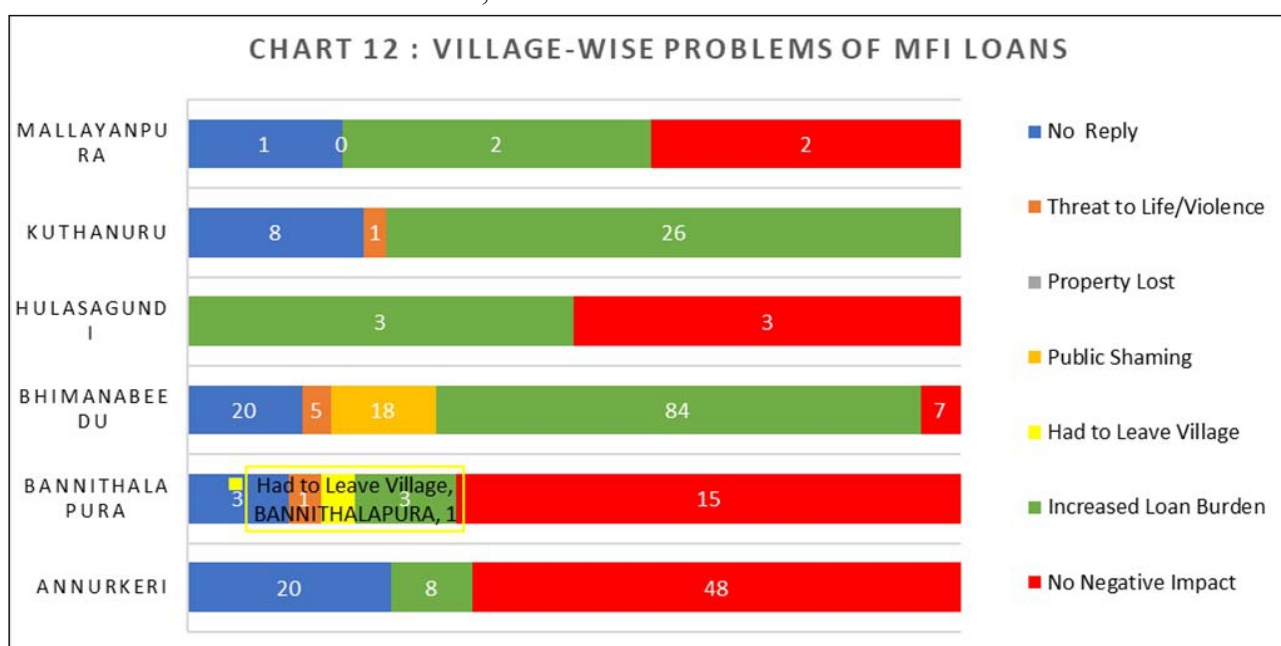
Table 6. Village 29.2: Preference of Lender Agency	NO RESP	MFI	ML	SHG	Village Totals
ANNURKERI	14	60	5		79
BANNITHALLAPURA		18	4		22
BHEEMANABEEDU	14	93	2	1	110
HULASAGUNDI		3	1	1	5
KUTHANURU	6	28	2		36
MALLAIAHNAPURA		4	1		5
Grand Total	34	206	15	2	257
% - to Total	13%	80%	6%	2%	100%

Chart 11: Reason for opting for MFI (81% preferred MFI over ML and SHG)

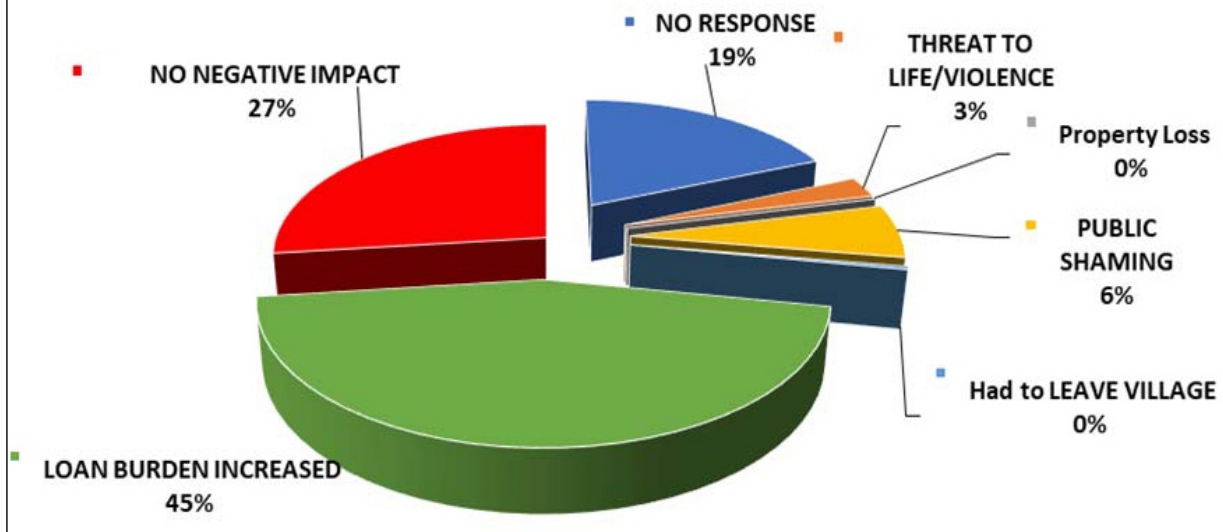


Preference of Lending Agency: MF/ML/SHG	No Response- No Loan (32)	No Other Option (2)	Borrowed Earlier (39)	Small Instalments (133)	Easy Terms (188)	Agent is Friend (2)	Other (98)
Grand Total	32	2	39	133	188	2	98
Percentage	6%	0%	8%	27%	38%	0%	20%

Chart 12, 12A: Difficulties with MF loans

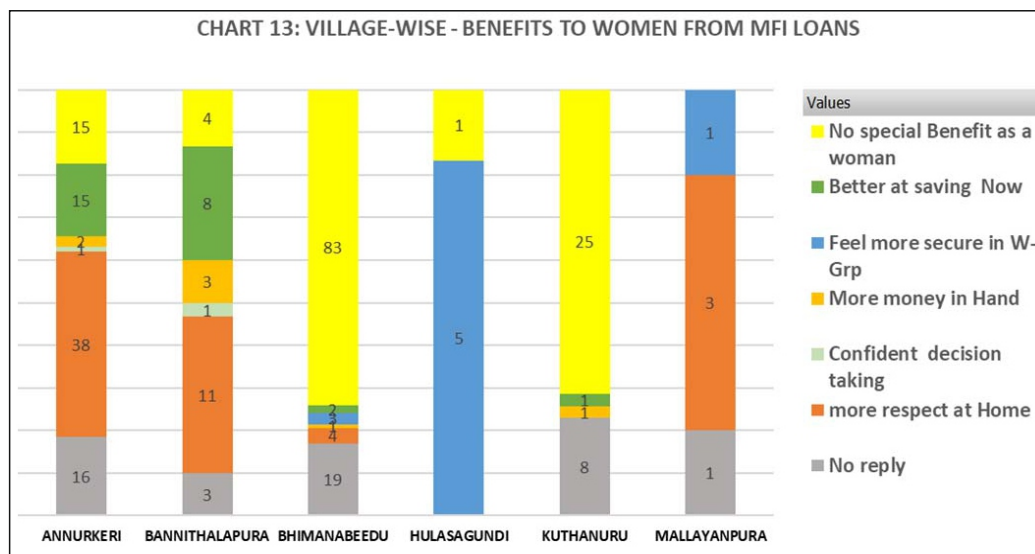


**Chart 12A: PROBLEMS WITH MFI LOANS**

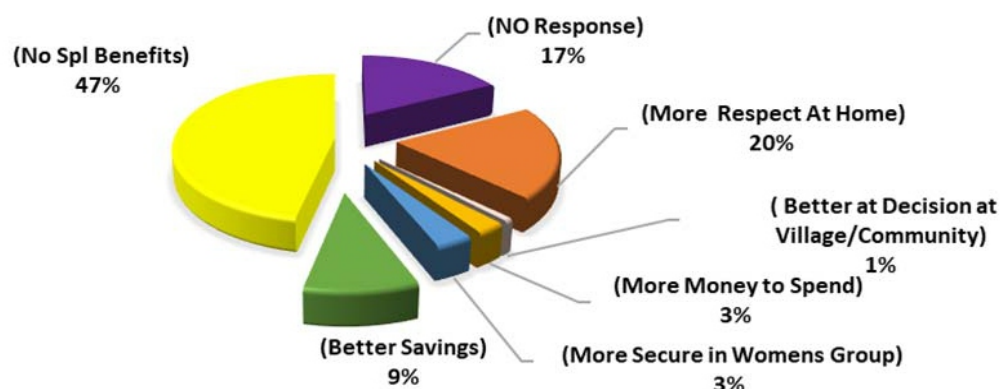


NOTE: About third of respondents (27%) claimed that MFI Loans did not adversely affect their lives, the fact that 45% also claimed that loan burden had increased. A large part of their earnings goes towards servicing the loans (Chart 5 - less than 5% of loans raised for sustaining family are used for basic needs of food, education and health care).

**Chart 13 : I Have women benefited from being recipients of MF loans**



**CHART 13A: RESPONSES ON BENEFITS TO WOMEN FROM MFI LOANS**

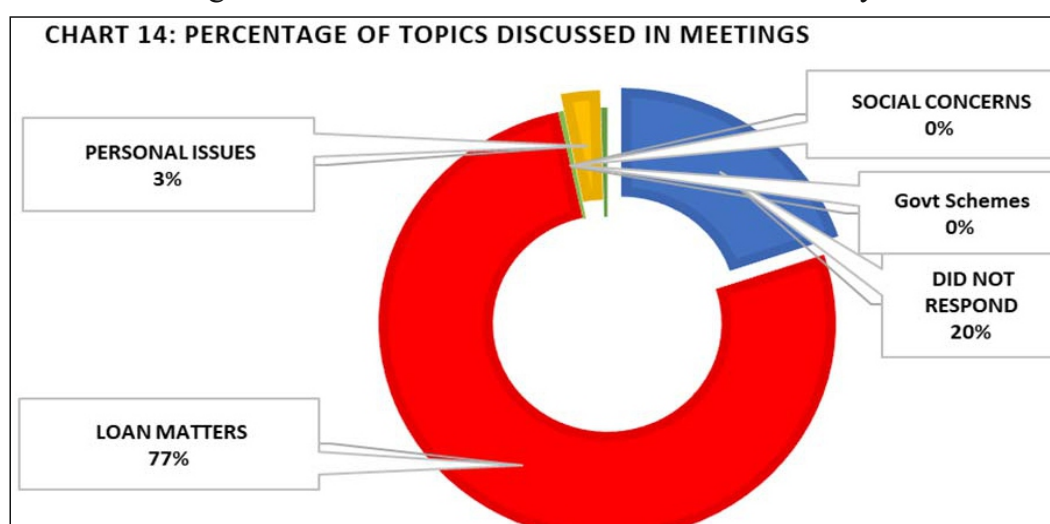




Data Table- Charts 13, 13A	No reply	more respect at Home	Confident decision taking	More money in Hand	Feel more secure in W-Grp	Better at saving Now	No special Benefit as a woman	TOTALS
ANNURKERI	16	38	1	2		15	15	87
BANNITHALLAPURA	3	11	1	3		8	4	30
BHEEMANABEEDU	19	4		1	3	2	83	112
HULASAGUNDI					5		1	6
KUTHANURU	8			1		1	25	35
MALLAIAHNAPURA	1	3			1			5
Grand Total	47	56	2	7	9	26	128	275
Percentage	17%	20%	1%	3%	3%	9%	47%	100%

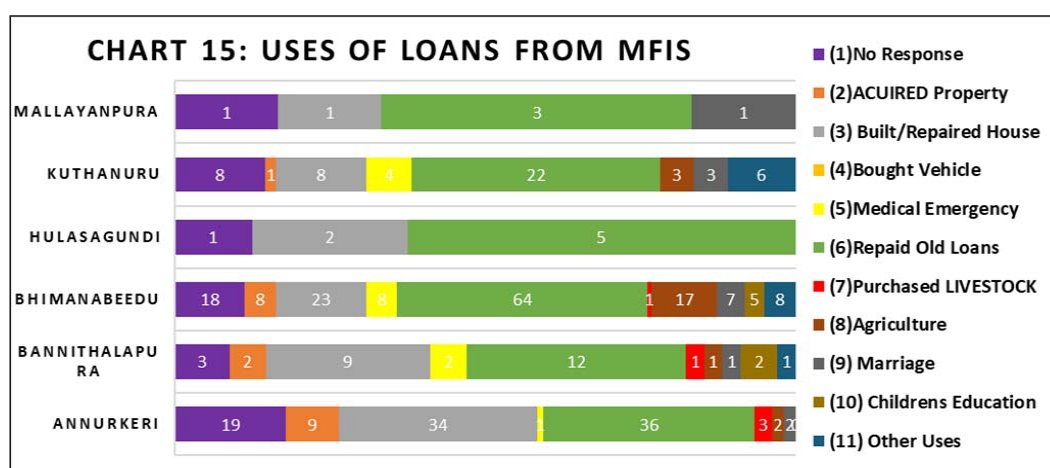
Notes: 47% of women did not feel any special benefit from MFI Loans, though they become the main providers of loan and financial providers in the home, at village / community level, they apparently have little voice.

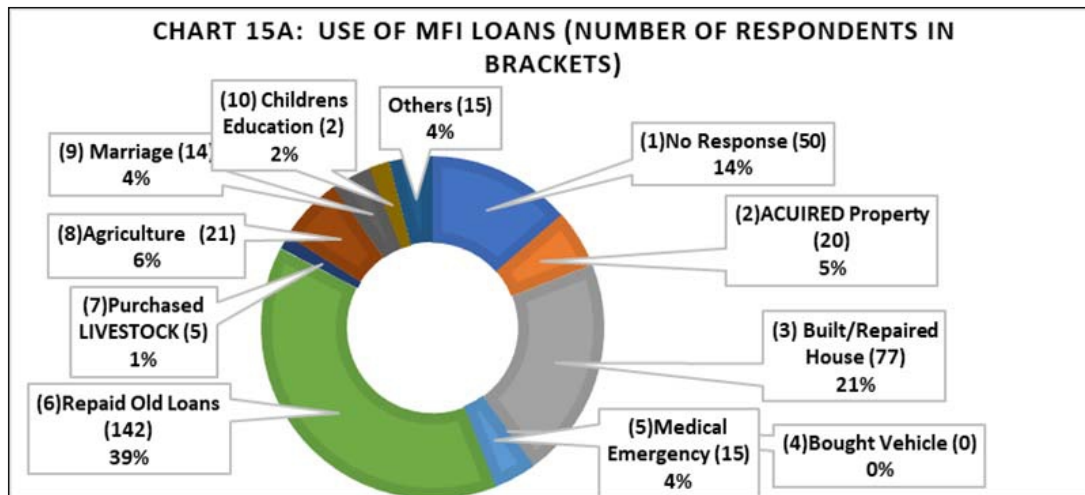
Chart 14 : Are Loan Group meetings of Women helping women to come together on all issues of concern in the community?



The Meetings are held solely for repayment of loan instalments and discussion on defaulters, as any instalment in default has to be made good by the rest of the group members. The women report shaming in case of not being to meet the weekly/ monthly repayment also face hostility from other group members (51% responses in Chart 8A).

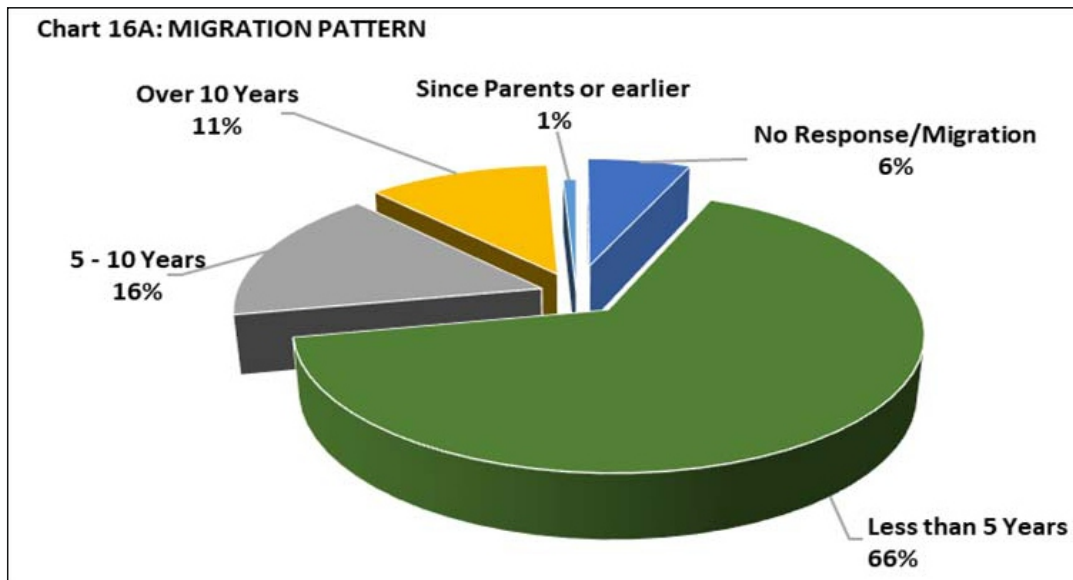
Chart 15, 15A: What do respondents think are the uses of MFIs?





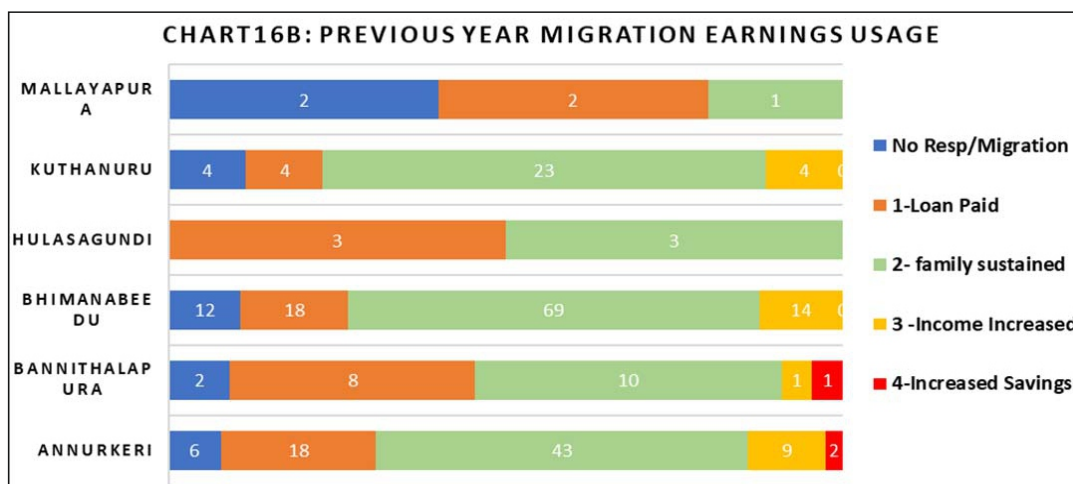
NOTE: REPAYMENT OF LOANS is felt the largest use, thus continuing the cycle of debt. Almost 21% have used the loans to build or repair their houses. Basic needs of food, healthcare and education remain at below 5% use.

**Chart 16A: Patterns of migration**

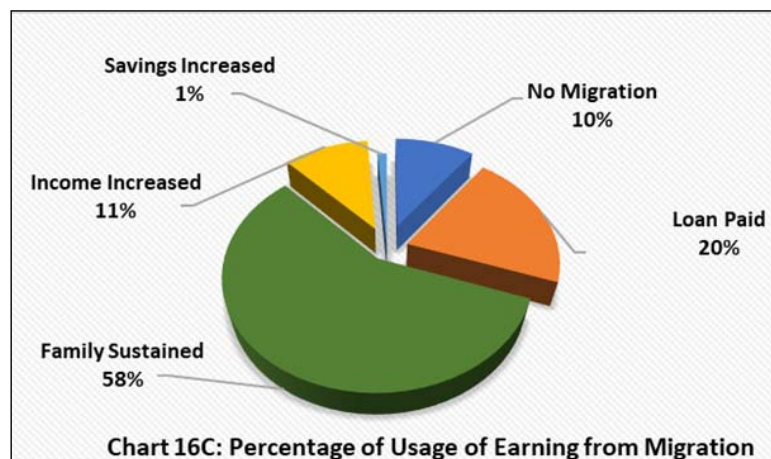


AT 66% of Respondents stating that they were migrating lesser than 5 years and 16% stating they have been migrating since lesser than 10 years, would be indicative of (a) That migration is on the increase (b) The women who are respondents are now migrating to work, while earlier they were staying home to maintain the family while the men folk went out to earn.

**Chart 16B: Uses of annual migration**



Cchart 16 C) Percentage of Usage of Earning from Migration



Data Table for Charts 16B, 16C	No Response /Migration	1- Loan Paid	2- family sustained	3 - Income Increased	4- Increased Savings
ANNURKERI	6	18	43	9	2
BANNITHALLAPURA	2	8	10	1	1
BHEEMANABEEDU	12	18	69	14	0
HULASAGUNDI		3	3		
KUTHANURU	4	4	23	4	0
MALLAIAHNAPURA	2	2	1		
Grand Total	26	53	149	28	3
Percentage Total	10%	20%	58%	11%	1%

Cchart 16 D) Impact of migration

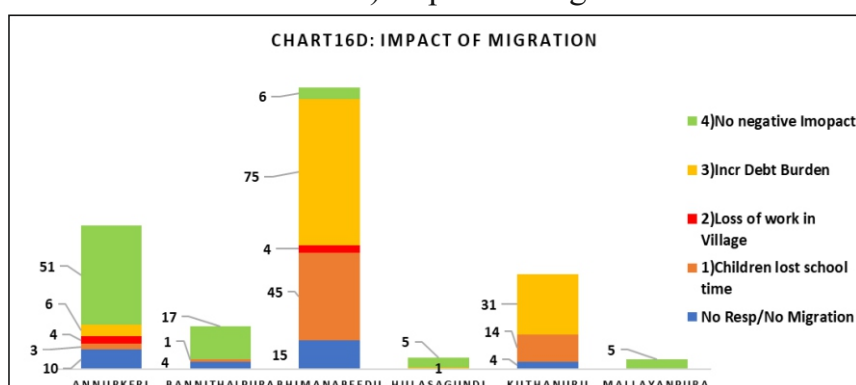
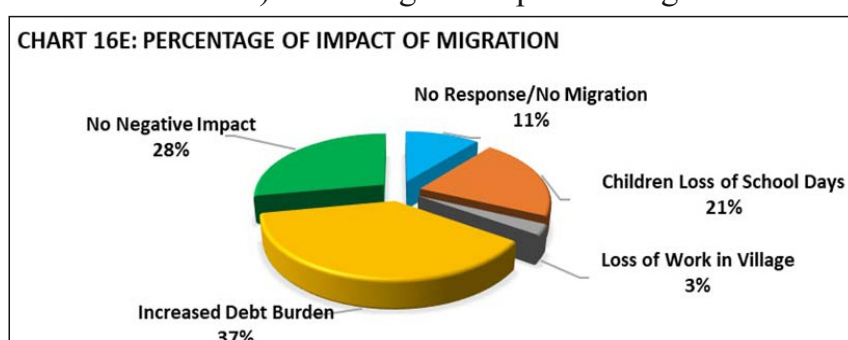


Chart 16 E) Percentage of Impact of Migration

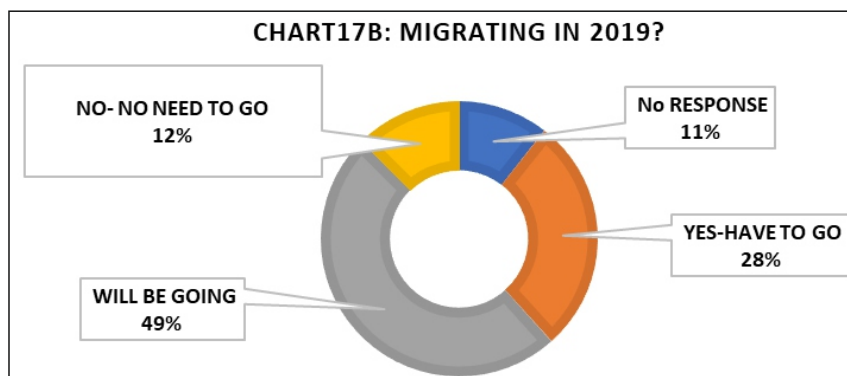
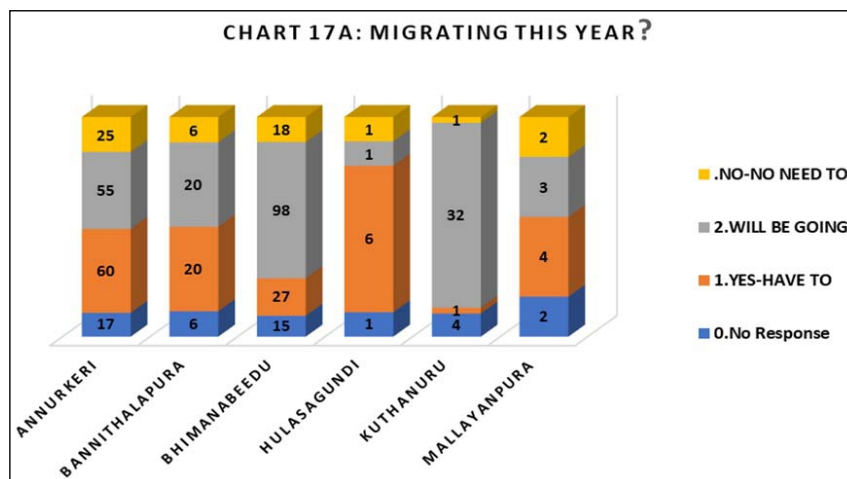




Data Table for Charts 16D-16E	No Response /Migration	1- Children lost school time	2- Loss of work in Village	3 - Incr Debt Burden	4- No negative Imopact	5- Village Total
ANNURKERI	10	3	4	6	51	74
BANNITHALLAPURA	4	1			17	22
BHEEMANABEEDU	15	45	4	75	6	145
HULASAGUNDI				1	5	6
KUTHANURU	4	14		31		49
MALLAIAHNAPURA					5	5
Grand Total	33	63	8	113	84	301
Percentage Total	11%	21%	3%	38%	28%	100%

NOTE: Children's schooling and increase in Debt Burden are matters of high concern. Women identify these, but as shown in Chart 17B, 77% have migrated to Kerala for work in 2019, out of which 28% who felt they had to with no other option.

Chart17A, 17B: Migration this year?



**Life Story Seven:**

**The House of Sorrows :  
Siddamma w/o Gopalshetty, Kuthnuru**

**ಜೀವನ ಕಥೆ ಏಳು:**

**ದುಃಖದ ಮನೆ :  
ಗೋಪಾಲ್‌ಶೆಟ್ಟಿ ಅವರ ಪತ್ನಿ ಸಿದ್ಧಮ್ಮ, ಕೂತನೂರು**



Experience sharing of Mrs. Siddamma  
from Kuthnuru on 12th November 2019

The little hut can barely hold the six of us including Siddamma, her mother in law, her pregnant daughter who has come home for her second delivery and her little child. It is a hut that looked like it was valiantly trying to turn into a house with solid plastered walls and but finally gave up at some point succumbing to the burdens that lie on the frail but equally valiant shoulders of its mistress. Like the house she too tries hard to keep up a veneer of strength that crumbles the moment one tries to touch it to see how real it is.

Siddamma and her husband both work as coolies. They have three children – two daughters and one son. The eldest daughter has studied till II PUC also done her nursing training after which she worked in Tamilnadu till she got married and left home. The second daughter has studied till the 10th while the youngest, a son, has studied till the 8th and now also goes for coolie work. The husband is a “mediator” who goes up and down to Kerala everyday taking labour there to the plantations. However, since he takes only relatives, he does not earn too much. If he takes about 20 people at the least then he gets a good commission. And if he gets work every day, he earns about 500 a day of which 400 goes for the bus charge. Siddamma only goes to Kerala to work during the season. If three from the family go, they can earn up to Rs 900 a day.

She has taken loans from 13 MFI companies that include Ujjivan, Spandana, Grameen Okkoota,

ಸಿದ್ಧಮ್ಮ ಅವರ ಚಿಕ್ಕ ಗುಡಿಸಲಲ್ಲಿ, ಸಿದ್ಧಮ್ಮ, ಅವಳ ಅತ್ತೆ, ಎರಡನೇ ಹೆರಿಗೆಗಾಗಿ ಮನೆಗೆ ಬಂದಿರುವ ಆಕೆಯ ಗರ್ಭಿಣಿ ಮಗಳು ಮತ್ತು ಅವಳ ಪುಟ್ಟ ಮಗು ಹಾಗೂ ನಮ್ಮನ್ನೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಆರು ಜನರಿಗಷ್ಟೇ ಕೂರಲು ಸ್ಥಳಾವಕಾಶವಿತ್ತು. ಆ ಗುಡಿಸಲ ಕೆಳಭಾಗದ ಗೋಡೆಗಳನ್ನು ಗಾರಗಳಿಂದ ತೇಪೆ ಹಾಕಿ ದೃಢ ಮನೆಯನ್ನಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸುವ ಹಂತದಲ್ಲಿತ್ತು. ಇದು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಗುಡಿಸಲಿನಿಂದ ಮನೆಯಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಯಾಗುವ ಒಂದು ಪ್ರಯತ್ನದಂತೆ ಚಿತ್ರಿತವಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಆ ಪರಿವರ್ತನೆಯು ಹಲವು ಕಿತ್ತು ತಿನ್ನುವ ಹೊರಗಳಿಂದ ನಿಶ್ಚಕ್ರಗೊಂಡು ಕುಸಿಯ ತೊಡಗಿತ್ತು. ಆ ಮನೆ, ತನ್ನ ಎಲ್ಲಾ ಒತ್ತಡಗಳನ್ನು ಅದರ ಯಜಮಾನಿಯೇ ತನ್ನ ಶಕ್ತಿಯುತ ಭುಜದ ಮೇಲೆ ಹೊರುವಂತೆ ಮಾಡಿತ್ತು. ಆ ಮನೆಯಂತೆಯೇ ಅವಳೂ ಕೂಡ ಶಕ್ತಿಹೀನಾವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಕುಸಿಯದೆ ಮೀರುವ ಆಂತರಿಕ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ತಲುಪಲು ಶ್ರಮಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ ಎಂಬುದು ಸಿದ್ಧಮ್ಮನನ್ನು ನೋಡಿದಾಗಲೇ ಅದರ ನೈಜತೆ ಕಾಣಿಸಿರುವುದು.

ಸಿದ್ಧಮ್ಮ ಮತ್ತು ಅವಳ ಪತಿ ಇಬ್ಬರೂ ಕೂಲಿಗಳಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರಿಗೆ ಮೂವರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ – ಇಬ್ಬರು ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ಒಬ್ಬ ಮಗ. ಹಿರಿಯ ಮಗಳು ದ್ವಿತೀಯ ಪಿಯುಸಿ ಮುಗಿಸಿ, ತನ್ನ ನರ್ಸ್ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆದು ತಮಿಳುನಾಡಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಳು. ಮದುವೆಯಾದ ನಂತರ ಗಂಡನ ಮನೆಗೆ ತೆರಳಿದಳು. ಎರಡನೇ ಮಗಳು 10ನೇ ತರಗತಿ ರವರೆಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದರೆ, ಕಿರಿಯ ಮಗ 8 ನೇ ತರಗತಿ ತನಕ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದಾನೆ. ಈಗ ಅವರೂ ಕೂಡ ಕೂಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ಪತಿ ಒಬ್ಬ “ಮಧ್ಯವರ್ತಿ” ಆಗಿದ್ದು, ಕೂಲಿಕಾರರನ್ನು ಕೇರಳದ ತೋಟಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿದಿನವೂ ಕರೆದೊಯ್ದು ಬರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಸಂಬಂಧಿಕರನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕೂಲಿಗೆ ಕರೆದೊಯ್ಯುವ ಕಾರಣ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪಾದಿಸುವುದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಕನಿಷ್ಠ 20 ಜನರನ್ನು ಕರೆದುಕೊಂಡು ಹೋದರೆ ಅವರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಆದಾಯ ಸಿಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗೆ ಪ್ರತಿದಿನ ಕೆಲಸವಿದ್ದರೆ, ದಿನಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು 500ರೂ ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ, ಅದರಲ್ಲಿ 400ರೂ ಬಸ್ ಶುಲ್ಕಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಸಿದ್ಧಮ್ಮ

Dharmasthala etc. Some are taken in her own name and some in that of her daughter's. She has no idea of what the total amount of loan she has taken is. But calculating the amounts that she says she has taken it appears to amounts to about 6,50,000 including a one lakh hand loan, for all of which she is paying back almost Rs 30,000 every month. This amounts to about Rs 1000 a day!

“How do you manage?” we ask shocked. “How do you manage for food?” “Well I have to. I take from one to give the other. Then from another to give another. Yes life is difficult” is her matter of fact reply.

What has she taken the loans for? The first loan was taken for building the house which was first only a grass hut. The government sanctioned Rs 60,000 and they begun construction of which they got the first installment with which they put the foundation. To avail of the second installment, they needed plaster the walls for which they had no money. Loans were taken for the marriages of both the daughters including 2 bikes that were brought for the sons in law. Loans were taken for the delivery of the elder daughter and taken yet again since she is pregnant for the second time. “If she has studied so much why did she not go for work and help you to return your debts atleast? Where was the hurry to get her married?” we ask. “What to do? She had to get married no?” The despair is palpable in the house.

The daughter, who is standing at the broken down door of a space that appears to be a kitchen, speaks about all that her mother has had to deal with. “When the finance comes to collect my mother stops eating since she has to repay. She literally starves and suffers both physically and mentally. She is not well. She was beaten on her head once when she went to stop a fight. My father also used to beat her when he used to drink. Now he has stopped.”

When we ask Siddamma again “how do you cope?” She looks at us, struggles to keep a smile on her face, her bright teeth cutting through the darkness and then breaks down in tears. The semi blind mother in law sitting behind also cries. “I cannot bear to see or hear it when all the women come to curse and abuse her when it is time for

ಕಾಲೋಚಿತವಾಗಿ ಮಾತ್ರ ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಹೋಗುತ್ತಾಳೆ. ಕುಟುಂಬದಿಂದ ಮೂವರು ಹೋದರೆ, ದಿನಕ್ಕೆ 900 ರೂ ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಉಜ್ಜೀವನ, ಸ್ವಂದನ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಒಕ್ಕೂಟ, ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಮುಂತಾದವುಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ 13 ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಅವಳು ಸಾಲ ಪಡೆದಿದ್ದಾಳೆ. ಕೆಲವನ್ನು ಅವಳ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮಗಳ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಅವಳು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಒಟ್ಟು ಸಾಲ ಎಷ್ಟು ಎಂಬುದು ಆಕೆಗೇ ತಿಳಿದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅವಳು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲದ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿದರೆ ಅದು ಒಂದು ಲಕ್ಷ ಕೈ ಸಾಲ ಸೇರಿದಂತೆ ಸುಮಾರು 6,50,000ರೂ ಗಳಷ್ಟಿದೆ. ಇವೆಲ್ಲಕ್ಕೂ ಅವಳು ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು ಸುಮಾರು 30,000 ರೂ. ಮರುಪಾವತಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಇದು ದಿನಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು 1000 ರೂ ಗಳಿಗೆ ಬಂದು ನಿಲ್ಲುತ್ತದೆ.

“ನೀವು ಹೇಗೆ ಇದೆಲ್ಲವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತೀರಿ?” ಎಂದು ಆಘಾತದಿಂದ ನಾವು ಕೇಳಿದೆವು. “ನೀವು ದಿನನಿತ್ಯದ ಆಹಾರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಹೇಗೆ ಮಾಡುತ್ತೀರಿ?” “ಹೇಗಾದರೂ ಏನಾದರೂ ಮಾಡಲೇಬೇಕಲ್ಲವೇ. ಒಬ್ಬರಿಂದ ತೆಗೆದು ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತೇನೆ, ಇನ್ನೊಬ್ಬರಿಂದ ತೆಗೆದು ಮತ್ತೊಬ್ಬರಿಗೆ ಕೊಡುತ್ತೇನೆ. ಹೌದು, ಜೀವನ ಕಷ್ಟಕರ” ಎಂಬುದು ಅವಳ ವಸ್ತುಸ್ಥಿತಿಯ ಉತ್ತರ.

ಅವಳು ಯಾವ ಕಾರಣಗಳಿಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದು-ಕೊಂಡಿದ್ದಾಳೆ? ಮೊದಲ ಸಾಲ ಮನೆ ಕಟ್ಟುವುದಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದು-ಕೊಂಡದ್ದು. ಇದಕ್ಕೆ ಮೊದಲು ಅದು ಹುಲ್ಲು ಗುಡಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಸರ್ಕಾರವು ಮಂಜೂರು ಮಾಡಿದ 60,000 ರೂಗಳ ಮೊದಲನೇ ಕಂತಿನಲ್ಲಿ ಅವರು ಮನೆಯ ಅಡಿಪಾಯ ಹಾಕಿ ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಾಣ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. ಎರಡನೇ ಹಂತದ ಕಂತನ್ನು ಪಡೆಯಲು, ಗೋಡೆಗಳ ಗಾರೆಕೆಲಸ ಮುಗಿದರೆ ಬೇಕಿತ್ತು ಆದರೆ ಹಣವಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಕೆಲಸವು ಅರ್ಧಕ್ಕೇ ನಂತಿತ್ತು. ತನ್ನ ಎರಡೂ ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳ ಮದುವೆಗೆ ಹಾಗೂ ಅಳಿಯಂದರಿಗಾಗಿ ತಂದ 2 ಬೈಕ್‌ಗಳಿಗೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿತ್ತು. ಹಿರಿಯ ಮಗಳ ಚೊಚ್ಚಲು ಹೆರಿಗೆಗಾಗಿ ಸಾಲ ಮಾಡಲಾಗಿತ್ತು, ಇದರೊಟ್ಟಿಗೆ ಅವಳು ಎರಡನೇ ಬಾರಿಗೆ ಗರ್ಭಿಣಿಯಾದಾಗ ಮತ್ತೆ ಸಾಲ ಮಾಡುವ ಅಗತ್ಯ ಎದುರಾಯಿತು. “ಅವಳು ತುಂಬಾ ಓದಿರುವ ಹುಡುಗಿ, ಅವಳು ಯಾಕೆ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಕನಿಷ್ಠವಾಗಿ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಲು ಸಹಾಯ ಏಕೆ ಮಾಡಲಿಲ್ಲ? ಅವಳಿಗೆ ಮದುವೆ ಮಾಡುವ ಅವಸರ ಏನಿತ್ತು?” ಎಂದು ನಾವು ಕೇಳಿದಾಗ. “ಏನ್ ಮಾಡೋದು? ಅವಳು ಮದುವೆಯಾಗ ಬೇಕಿತ್ತಲ್ಲವೇ?” ಎಂದು ಅವರು ಉತ್ತರಿಸಿದರು, ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಹಠಾಶೆಯು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಗೋಚರಿಸುತ್ತಿತ್ತು.

ಅಡಿಗೆಮನೆಯಂತೆ ಕಾಣುತ್ತಿದ್ದ ಜಾಗದ ಮುರಿದ ಬಾಗಿಲ ಬಳಿ ನಿಂತಿದ್ದ ಮಗಳು, ತನ್ನ ತಾಯಿ ಎದುರಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಯಾತನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡಿದಳು. “ಬಡ್ಡಿದಾರರು ವಸೂಲಿಗೆ ಬಂದಾಗ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ನನ್ನ ತಾಯಿ ಊಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಅಕ್ಷರಶಃ ಹಸಿವಿನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ, ದೈಹಿಕವಾಗಿ ಹಾಗೂ ಮಾನಸಿಕವಾಗಿಯೂ ನೋವನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಅವಳ ಆರೋಗ್ಯ ಸರಿಯಿಲ್ಲ.



repayment. It is naraka (hell). We lost more than 3 lakhs worth of gold that we had pledged since we did not have the money to redeem it. We can't sleep in peace anymore" she weeps.

The cycle is vicious. Kai saala (hand loan) is taken to take care of everyday needs. Finance is taken to repay the loans. Gold is pledged and lost and more hand loans are taken to repay the finance. The cycle continues. As we leave the three year old child running around stops to informs us that she wants to go to school but that her mother will not send her because it is too far to go. The chickens that are flapping around us start clucking in a crescendo. We ask if they are cultivating them to eat. "No we are waiting to sell them when we need the money for her delivery" says Siddamma who is planning out her finances even through the debilitating poverty.

"Next year half my loans will be over. After that I will not be taking any more" Siddamma vows. "God is there to support us" she says with despairing optimism.

#### Loans taken in the name of Self:

Spandana	:	39,000
Grameen Okoota	:	80,000
IDFC	:	35,000
Ujjivan	:	35,000
Dharmasthala	:	1,00,000
Hand loan	:	1,00,000

#### Loans taken in other's names

Ujjivan	:	35,000
Rathnakar	:	50,000
Grameen Okkoota	:	50,000
Spandana	:	35,000
IDFC	:	35,000
Dharmasthala	:	35,000
Gram Shakthi	:	30,000
<b>Total</b>	:	<b>6,50,000</b>
Repayment every month	:	Rs. 15,000
Repayments weekly	:	3,500
Total repayments	:	About 30,000

#### ಸ್ವಂತ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲಗಳು:

ಸ್ಪಂದನ:	39,000
ಗ್ರಾಮೀಣ ಒಕ್ಕೂಟ	: 80,000
ಐಡಿಎಫ್‌ಸಿ	: 35,000
ಉಜ್ಜೀವನ್	: 35,000
ಧರ್ಮಸ್ಥಳ	: 1,00,000
ಕೈ ಸಾಲ	: 1,00,000

#### ಇತರರ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲಗಳು

ಉಜ್ಜೀವನ್	: 35,000
ರತ್ನಾಕರ್	: 50,000

ಯಾವುದೋ ಜಗಳವನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಲು ಹೋದಾಗ ಅವಳ ತಲೆಗೆ ಪೆಟ್ಟುಬಿದ್ದಿದೆ. ಕುಡಿದಾಗ ನನ್ನ ತಂದೆ ಕೂಡ ಅವರನ್ನು ಹೊಡೆಯುತ್ತಿದ್ದರು, ಆದರೆ ಈಗ ಅದು ನಿಂತಿದೆ."

ನಾವು ಸಿದ್ಧಮ್ಮನನ್ನು ಮತ್ತೆ "ನೀವು ಇದೆಲ್ಲವನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತೀರಿ?" ಎಂದು ಕೇಳಿದಾಗ, ಅವಳು ನಮ್ಮನ್ನು ನೋಡನೋಡುತ್ತಲೇ ಮುಖದಲ್ಲಿ ಮಂದಹಾಸ ಮೂಡಿಸಲು ಹೇಗಾಡುತ್ತಾ, ಆಕೆಯ ಪ್ರಕಾಶಮಾನವಾದ ಹಲ್ಲುಗಳನ್ನು ಕತ್ತಲೆಯಲ್ಲೇ ಒತ್ತಿ ಹಿಡಿದು ಕಣ್ಣೀರು ಉಮ್ಮಳಿಸಿ ಹರಿಯತೊಡಗಿತು. ಹಿಂದೆ ಕುಳಿತಿದ್ದ ಮಂದದೃಷ್ಟಿಯ ಆಕೆಯ ಅತ್ತೆಯೂ ಅಳತೊಡಗುತ್ತಾರೆ. "ಮರುಪಾವತಿಯ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಎಲ್ಲಾ ಮಹಿಳೆಯರು ಬಂದು ಅವಳನ್ನು ಶಪಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿಂದಿಸಿದಾಗ ನನಗೆ ಅದನ್ನು ನೋಡಲು ಅಥವಾ ಕೇಳಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಅದು ನರಕ. ಗಿರವಿ ಇಟ್ಟು 3 ಲಕ್ಷಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆಬಾಳುವ ಚಿನ್ನವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ ಅದನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ನಮ್ಮ ಬಳಿ ಹಣವಿಲ್ಲ. ನಾವು ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ನೆಮ್ಮದಿಯಾಗಿ ಮಲಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ" ಎಂದು ಅವರು ಅಳುತ್ತಾರೆ.

ಈ ಸಾಲದ ವರ್ತುಲವು ವಿಷಮಯವಾಗಿದೆ. ದೈನಂದಿನ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಕೈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಬಡ್ಡಿಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಬಡ್ಡಿಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೈಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಚಿನ್ನವನ್ನು ಗಿರವಿ ಇಟ್ಟು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗದೆ ಅವುಗಳನ್ನೂ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಸಾಲದ ವರ್ತುಲ ಹೀಗೇ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ನಾವು ಹೊರಡುವಾಗ ಮೂರು ವರ್ಷದ ಮಗುವೊಂದು ನಮ್ಮನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿ, ತನಗೆ ಶಾಲೆಗೆ ಹೋಗುವ ಆಸೆಯಿದೆ ಆದರೆ ಅವಳ ತಾಯಿ ಅವಳನ್ನು ಕಳುಹಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಾಳೆ. ನಮ್ಮ ಸುತ್ತಲೂ ಹಾರುತ್ತಾ ಓಡಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಕೋಳಿ ಮರಿಗಳು ಕೂಗುತ್ತ ಕವುಚಿ ಹಾಕಲಿಟ್ಟಿದ್ದ ಕುಕ್ಕಿಯ ಬಳಿ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದವು. ಅವುಗಳನ್ನು ತಿನ್ನಲು ಸಾಕುತ್ತಿದ್ದೀರ ಎಂದು ನಾವು ಕೇಳಿದ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ "ಇಲ್ಲ ಮಗಳ ಹರಿಗೆಯ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹಣ ಬೇಕಾದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಕಾಯುತ್ತಿದ್ದೇವೆ" ಎಂದು ಬಡತನದ ಸಂಕಷ್ಟದಲ್ಲಿದ್ದೂ ಕೋಳಿ ಸಾಕಾಣಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಸಿದ್ಧಮ್ಮ ಹೇಳಿದರು.

"ಮುಂದಿನ ವರ್ಷ ನನ್ನ ಸಾಲಗಳು ಅರ್ಧದಷ್ಟು ತೀರುತ್ತವೆ. ಅದರ ನಂತರ ನಾನು ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಸಾಲ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ" ಎಂದು ಸಿದ್ಧಮ್ಮ ಪ್ರತಿಜ್ಞೆ ಮಾಡಿದ್ದಾಳೆ. "ನಮ್ಮ ಬೆಂಬಲಕ್ಕಾಗಿ ದೇವರಿಂದಾನೆ" ಎಂದು ಅವರು ನಿರಾಶಾದಾಯಕ ಆಶಾವಾದದೊಂದಿಗೆ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಗ್ರಾಮೀಣ ಒಕ್ಕೂಟ	:	50,000
ಸ್ಪಂದನ	:	35,000
ಐಡಿಎಫ್‌ಸಿ	:	35,000
ಧರ್ಮಸ್ಥಳ	:	35,000
ಗ್ರಾಮ ಶಕ್ತಿ	:	30,000
ಒಟ್ಟು	:	6,50,000
ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳ ಮರುಪಾವತಿ	:	15,000ರೂ.
ಪ್ರತಿ ವಾರದ ಮರುಪಾವತಿ	:	3,500ರೂ
ಒಟ್ಟು ಮರುಪಾವತಿ	:	ಸುಮಾರು 30,000

The horrific impact of MFI's is writ large on the face, body and house of Siddamma. The burden of debt grafted on to crippling and systemic poverty and gender discrimination despite the fact that she along with her husband earns a fairly decent amount is testimony to the illusory prosperity promised by access to finance and credit for the poor. Together the family, especially Sidamma works hard and earns a decent Rs. 30,000 per month. But it is worth nothing and gets her nothing since almost all her earnings go in returning the loans while they continue to lead a precarious existence between despair and resignation.

ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಭೀಕರ ಪರಿಣಾಮವು ಸಿದ್ಧಮ್ಮನ ಮುಖ, ದೇಹ ಮತ್ತು ಮನೆಯ ಮೇಲೆ ಗಾಢವಾಗಿ ಬೀರಿದೆ. ತನ್ನ ಪತಿಯೊಟ್ಟಿಗೆ ಬದುಕಲು ಯೋಗ್ಯವಾದ ಹಣವನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸಿದರೂ ಸಹ ಕುಂಠಿತಗೊಳಿಸುವ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಬಡತನ ಮತ್ತು ಲಿಂಗ ತಾರತಮ್ಯ ದೊಟ್ಟಿಗೆ ಕಸಿಮಾಡಿದ ಸಾಲದ ಹೊರೆ, ಬಡವರಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಭರವಸೆ ನೀಡಿದ ಭ್ರಾಂತಿಯ ಸಮೃದ್ಧಿಗೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಕುಟುಂಬವು ಒಟ್ಟಾಗಿ, ಅದರಲ್ಲೂ ಸಿದ್ಧಮ್ಮ ಒಬ್ಬರೇ ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ದುಡಿದು ತಿಂಗಳಿಗೆ 30,000 ರೂ. ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಆ ಸಂಪಾದನೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಮೌಲ್ಯವಿಲ್ಲ ಏಕೆಂದರೆ ಆ ಎಲ್ಲಾ ಹಣವೂ ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಯಲ್ಲಿ ಕಳೆದುಹೋಗುತ್ತವೆ. ಅವರು ಮಾತ್ರ ಹತಾಶೆ ಮತ್ತು ಅನಿವಾರ್ಯತೆಯ ನಡುವೆ ಅನಿಶ್ಚಿತ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲೇ ಬದುಕು ಸಾಗಿಸುತ್ತಾರೆ.

### Life Story Eight

#### Fighting to Belong and to Break Free : Nagamahadevamma, Bannithallapura



•Migrant house visit by  
Mrs. Nagamahadevamma from  
Bannithallapura on 20th October 2020

Tall, striking with a confident presence and bright smile, 26 year old Nagamahadevamma is the epitome of a contrarian Uppara woman. Totally independent and yet fighting to belong to a community caught up in convoluted traditions related to gender and caste that she is struggling to free herself from. She tells us of a few. The girls in their community are married of very young, by the time they turn 12 or 13 years old. If they are unmarried when they reach 18 years they are considered “old” and unfit for marriage. But strangely enough divorce on the other hand is very easy. Either of couple can seek it from each other. All they need to do is go in front of the Yajmaana, the community elder who is always male, and the one who wants freedom can buy

### ಜೀವನ ಕಥೆ ಎಂಟು

#### ಸೇರುವ ಮತ್ತು ಮುಕ್ತರಾಗುವೆಡೆಗಿನ ಹೋರಾಟ : ನಾಗಮಹದೇವಮ್ಮ, ಬನ್ನಿಠಾಳಪುರ

ಎತ್ತರದ ದೇಹ, ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದ ಉಪಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಕಾಶಮಾನವಾದ ನಗೆಯಿಂದ ಹೊಳೆಯುವ, 26 ವರ್ಷದ ನಾಗಮಹದೇವಮ್ಮ ಸಾಧಾರಣವಾಗಿ ಉಪ್ಪಾರ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾದ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವದವಳು. ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಸ್ವತಂತ್ರಳಾದರೂ, ಆಕೆಯ ಸಮುದಾಯದೊಳಗಿನ ಜಾತಿ-ಲಿಂಗಗಳ ಜಟಿಲ ಸಂಪ್ರದಾಯಗಳ ಸುಳಿಯಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗಿಯೂ ಅದೇ ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ಬದುಕಲು ಹೆಣಗಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಅವಳು ನಮಗೆ ಕೆಲವು ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಂಡಿದ್ದಾಳೆ. ಅವರ ಸಮುದಾಯದ ಹುಡುಗಿಯರಿಗೆ ಬಹಳ ಚಿಕ್ಕ ವಯಸ್ಸಿಗೆ ಅಂದರೆ 12 ಅಥವಾ 13 ವರ್ಷ ತುಂಬುವ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಮದುವೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. 18 ವರ್ಷ ತಲುಪುವವರೆಗೂ ಅವಿವಾಹಿತ-ರಾಗಿದ್ದರೆ ಅವರನ್ನು “ವಯಸ್ಸಾದವರು” ಮತ್ತು ಮದುವೆಗೆ ಅನರ್ಹರು ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ವಿಚಿತ್ರವೆಂದರೆ ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ ವಿಜ್ಞೇಧನವು ಬಹಳ ಸುಲಭವಾಗಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ದಂಪತಿಗಳಲ್ಲಿ ಯಾರೊಬ್ಬರಾದರೂ ಮತ್ತೊಬ್ಬರಿಂದ ವಿಜ್ಞೇಧನವನ್ನು ಕೋರಬಹುದು. ಅವರು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯೆಂದರೆ, ಸಮುದಾಯದ ಹಿರಿಯರಾದ ಯಜಮಾನರ ಮುಂದೆ ಹೋಗಿ, ವಿವಾಹ ಸಂಬಂಧದಿಂದ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಬಯಸುವವರು, 1 ಲಕ್ಷ ರೂ. ದಂಡವನ್ನು ಕಟ್ಟಿ ವಿಜ್ಞೇಧನ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ದಂಡದ ಮೊತ್ತ ಒಂದೂವರೆ ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಏರಿತು.

ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಜಾತಿವಾದಿ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯಲ್ಲಿ ಬೇರೂರಿರುವ ಮತ್ತೊಂದು ಸಂಪ್ರದಾಯವೆಂದರೆ “ಅವಮಾನ”. ಅಂದರೆ, ಚಪ್ಪಲಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಡೆಯುವುದನ್ನು ಅತಿಯಾದ ಅವಮಾನವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಚರ್ಮದಿಂದ ಮಾಡಿದ ಚಪ್ಪಲಿ ಕೆಳಜಾತಿಯ ಕನಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಆ ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ಚಪ್ಪಲಿಯಲ್ಲಿ ಹೊಡೆಯಲ್ಪಟ್ಟರೆ, ಹೊಡೆದವರು ಮತ್ತು ಹೊಡೆಸಿಕೊಂಡವರು ಇಬ್ಬರೂ ಕೀಳು ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಇಳಿಯುತ್ತಾರೆ ಎನ್ನುವುದು ಅವರ ನಂಬಿಕೆ. ಹೊಡೆಯುವವನು ಯಜಮಾನರಿಗೆ 10,000 ರೂ. ಮತ್ತು ಹೊಡೆದವನು ಇಡೀ ಹಳ್ಳಿಗೆ ಊಟ ಹಾಕಿಸಿ ದಂಡವನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕು. ನಂತರ ಆದ ಅವಮಾನವನ್ನು ಮನ್ನಿಸಿ ಸಮುದಾಯದ ಗೌರವವನ್ನು

himself or herself out of the marriage by paying Rs 1 lakh. Apparently, the rate has recently increased to one and a half lakhs.

Another tradition, rooted in an obviously casteist notion of “humiliation” is how hitting with a chappal is considered the ultimate insult. For the chappal made of leather signifies the lowest of the low caste. And therefore, being hit by one demeans both the one who hits and the one who is hit. The one who hits had to pay Rs 10,000 to the Yejaman. And the one who is hit has to provide food for the whole village. The insult is collectively wiped out and the honour of the community restored. If a Yejaman happens to be hit or insulted then the fine goes up unimaginably!

Apparently the Yajamaan has a cupboard full of such fines that is spent once a year either to build a temple or conduct the village festival. They spend upto 4 lakhs on the festival. The joke goes that the more the temples around the village the more the number of divorces.

Both the Uppara and Vishwakarma communities who live in the village follow these “traditions” regardless of the difference in their caste.

The story that microcredit has played in her life is interwoven with her struggle within and with her community.

I was married to my mother's brother who I divorced about a year ago. He used to go to Kerala to work in the season. I never used to go there. He did not want to give a divorce but I asked and got it. He was irresponsible and also used to drink too much. Even when he had come here from Kerala he never used to come home. I would never know where and when he would have fallen and slept on the streets. He never gave any money to the house for any of our expenditure. Even if he earned 10,000 he would just splurge it all and not give any money to me.

I have two children – a daughter aged 10 years and a son aged 8 years. I have completed my SSLC and used to work as a field agent in the Dharmasthala MFI for four years. My husband stopped me from going to work. He was too controlling and would not let me go for meetings. Nor would he allow me to have meetings at home. He would not even allow me to go

ಮರುಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಯಜಮಾನನನ್ನೇ ಹೊಡೆದು ಅಥವಾ ಅವಮಾನಿಸಿದರೆ ದಂಡವು ಊಹಿಸಲಾಗದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ!

ಯಜಮಾನನ ಬಳಿ ಕ್ರೋಢೀಕರಣವಾದ ಇಂತಹ ದಂಡದ ಹಣವನ್ನು ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ದೇವಾಲಯವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು ಅಥವಾ ಗ್ರಾಮ ಉತ್ಸವವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಖರ್ಚು ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷವೂ ಹಬ್ಬಕ್ಕಾಗಿ 4 ಲಕ್ಷದ ವರೆಗೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ತಮಾಷೆಯೆಂದರೆ ಹಳ್ಳಿಯ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನ ದೇವಾಲಯಗಳು ಹೆಚ್ಚಿದಷ್ಟೂ ವಿಚ್ಛೇದನ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ.

ಗ್ರಾಮದಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುವ ಉಪ್ಪಾರ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಕರ್ಮದವರು ಜಾತಿಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸದ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ಎರಡೂ ಸಮುದಾಯಗಳು ಇದೇ ಮೇಲಿನ “ಸಂಪ್ರದಾಯಗಳನ್ನು” ಅನುಸರಿಸುತ್ತವೆ.

ಕಿರುಸಾಲದೊಂದಿಗಿನ ಆಕೆಯ ಜೀವನ, ಅವಳ ಸಮುದಾಯ ದೊಳಗಿನ ಮತ್ತು ಅವಳೊಳಗಿನ ಹೋರಾಟ ದೊಂದಿಗೆ ಹೆಣೆದುಕೊಂಡಿರುವ ಒಂದು ನಿದರ್ಶನವಾಗಿದೆ.

ನಾನು ನನ್ನ ತಾಯಿಯ ಸಹೋದರನನ್ನು ಮದುವೆಯಾಗಿ, ಒಂದು ವರ್ಷದ ಹಿಂದೆ ಅವನಿಂದ ವಿಚ್ಛೇದನ ಪಡೆದೆ. ಅವನು ಕಾಲೋಚಿತವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಕೇರಳಕ್ಕೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದರು. ನಾನು ಅಲ್ಲಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ವಿಚ್ಛೇದನ ನೀಡಲು ಅವನಿಗೆ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ನಾನೇ ಕೇಳಿ ಪಡೆದೆ. ಅವನು ಬಹಳ ಬೇಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದ್ದರೂ ಮದ್ಯಪಾನ ವ್ಯಸನಿಯಾಗಿದ್ದನು. ಅವನು ಕೇರಳದಿಂದ ಊರಿಗೆ ಬಂದಾಗಲೂ ಮನೆಗೆ ಬರುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಅವನು ಎಲ್ಲಿ ಯಾವಾಗ ಬೀದಿಗಳಲ್ಲಿ ಬಿದ್ದು ಮಲಗುತ್ತಿದ್ದನೆಂದು ನನಗೆ ತಿಳಿಯುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಮನೆಯ ಯಾವುದೇ ಅಗತ್ಯದ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಎಂದೂ ಹಣವನ್ನು ನೀಡಿಲ್ಲ. ಅವನು 10,000ರೂ. ಗಳಷ್ಟು ಸಂಪಾದಿಸಿದರೂ ಅದನ್ನೆಲ್ಲಾ ನೀರಿನಂತೆ ತನ್ನಿಷ್ಟಕ್ಕೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡಿ ನಯಾಪೈಸವನ್ನೂ ನನಗೆ ಕೊಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ.

ನನಗೆ ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳಿದ್ದಾರೆ – 10 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ಮಗಳು ಮತ್ತು 8 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ಮಗ. ನಾನು ನನ್ನ ಎಸ್.ಎಸ್.ಎಲ್.ಸಿ. ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ್ದೇನೆ ಮತ್ತು ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಎಂಎಫ್‌ಐನಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಫೀಲ್ಡ್ ಏಜೆಂಟ್ ಆಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೆ. ನನ್ನ ಪತಿ ನಾನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿದನು. ಅವನು ನನ್ನ ಮೇಲೆ ಅಧಿಕಾರಯುತವಾಗಿ ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದನು, ಯಾವುದೇ ಸಭೆಗಳಿಗೆ ಹೋಗಲು ಬಿಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಮನೆಯಲ್ಲಿಯೂ ಕೂಡ ಸಭೆ ನಡೆಸಲು ಅವನು ನನಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಯಾವುದೇ ಕೌಟುಂಬಿಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಿಗಾಗಲಿ ಅಥವಾ ಹಳ್ಳಿಯ ಆಚರಣೆಗಳಿಗಾಗಲಿ ಎಲ್ಲಿಯೂ ಹೋಗಲು ನನಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಈ ಮೊದಲು ನಾನು ಗ್ರಾಮದ ಹಿರಿಯರ ಬಳಿ ಈ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಅವರ ಸಹಾಯಹಸ್ತವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದಾಗ ಮತ್ತು ವಿಚ್ಛೇದನವನ್ನು ಕೇಳಿ ಪಡೆಯಲು ಹೋದಾಗ, ಅವರೂ ಸಹ ನಾನು ಕೆಲಸವನ್ನು ತ್ಯಜಿಸಬೇಕೆಂದು ಸಲಹೆ ನೀಡಿದ್ದರು. “ಬಿಟ್ಟುಬಿಡು. ಅದರಿಂದ ನಿನಗೇನು ಸಿಕ್ಕಿತು? ನೀನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗದಿದ್ದರೆ ಅವನು ಬದಲಾಗಬಹುದು.” ಎಂದು ಹೇಳಿದರು. ಆದರೆ ನಾನು ನನ್ನ ಕೆಲಸವನ್ನು ತೊರೆದಾಗ



anywhere for any family function or celebrations in the village. Earlier when I had gone to the village elders to seek their intervention and get a divorce, they too advised that I give up the job. "Leave it. What are you getting from it? He might change if you don't go." But when I left my job nothing changed. I took loans to buy things for the house – all of which he destroyed including the TV and gas. He was irresponsible and an alcoholic who never gave anything to the house, let alone help me repay the loans. But I had to give him money now and then. If he happened to buy anything for the children like clothes etc later he would go on harassing me to give him the money that he had spent. Whenever I took a loan he would refuse to sign as the surety saying that if he did then I had to give him half the amount. He was physically abusive and would simply hit me even if I was just sitting in the house. He even bit me on my back and I had to be admitted to hospital. Once when he came and was in a rage, we all got inside the house and locked it to prevent him from coming inside. When my sister tried to come into the house, he beat her up with a chappal. But because of the custom we have, he was supposed to pay a fine without which neither he or she could come into the house. He went away but since she was not allowed inside, we all had to wait outside the house with her for 8 days after which we had to pay the fine on his behalf since he refused to pay. And for this I had to pledge some gold to get the 10,000 we had to pay the elders. Only after that could we come into the house! Even after that the house had to be cleaned out, a big meal prepared with chicken and fed to the elders.

I have gone twice to the police station to register a complaint against my husband and ask them to negotiate a divorce. I did not feel like going to the community where I would be forced to pay my husband money for my freedom. But the police refused. They told me to go back and resolve it in my village as is the custom. Sometimes I felt so depressed that I wanted to commit suicide. It was only the thought of my children that held me back. The situation got so intolerable that I finally decided to get a divorce one year back.

At the time of negotiating my divorce I fought so much with the elders. My argument was why should I pay for his crimes especially when he is

ಅವನಲ್ಲಿ ಏನೂ ಬದಲಾಗಲಿಲ್ಲ. ಸಾಲ ಮಾಡಿ ಮನೆಗಾಗಿ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದೆ - ಅವೆಲ್ಲವನ್ನೂ, ಟಿವಿ ಮತ್ತು ಗ್ಯಾಸ್ ಸೇರಿದಂತೆ ಅವನು ನಾಶಪಡಿಸಿದನು. ಅವನು ಬಹಳ ಬೇಜವಾಬ್ದಾರಿಯಾಗಿದ್ದೂ ಮದ್ಯಪಾನ ವ್ಯಸನಿಯಾಗಿದ್ದನು. ಎಂದಿಗೂ ಮನೆಗೆ ಏನನ್ನೂ ನೀಡಲಿಲ್ಲ, ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ನನಗೆ ನಾನೇ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿಕೊಂಡೆ. ಆದರೆ ನಾನು ಆಗಾಗ ಅವನಿಗೆ ಹಣವನ್ನೂ ನೀಡಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಅವನು ಏನನ್ನಾದರೂ ಖರೀದಿಸಿದರೆ, ಖರ್ಚು ಮಾಡಿದ ಹಣವನ್ನು ಅವನಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವಂತೆ ನನಗೆ ಕಿರುಕುಳ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದನು. ನಾನು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗಲೆಲ್ಲಾ ಅವನಿಗೆ ಭದ್ರತಾ ಸಹಿ ಕೇಳಿದರೆ, ಸಹಿ ಮಾಡಲು ನಿರಾಕರಿಸುತ್ತಿದ್ದ. ಹಾಗೇನಾದರೂ ಸಹಿ ಮಾಡಿದರೆ ಸಾಲದಲ್ಲಿ ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವನಿಗೆ ನೀಡಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಅವನು ದೈಹಿಕವಾಗಿಯೂ ಹಿಂಸಿಸುತ್ತಿದ್ದನು ಮತ್ತು ಮನೆಯಲ್ಲಿ ನಾನು ಸುಮ್ಮನೆ ಕುಳಿತಿದ್ದರೂ ಹೊಡೆಯುತ್ತಿದ್ದನು. ಒಮ್ಮೆ ಅವನು ನನ್ನ ಬೆನ್ನಿಗೆ ಕಚ್ಚಿ ನಾನು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಸೇರಬೇಕಾಯಿತು. ಒಮ್ಮೆ ಅವನು ಆಕ್ರೋಶಗೊಂಡು ಬರುತ್ತಿದ್ದಾಗ, ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಮನೆಯೊಳಗೆ ಹೋಗಿ ಅವನು ಒಳಗೆ ಬರದಂತೆ ಬೀಗಹಾಕಿಕೊಂಡು ತಡೆದವು. ಒಮ್ಮೆ ನನ್ನ ತಂಗಿ ಮನೆಯೊಳಗೆ ಬರಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದಾಗ ಅವನು ಅವಳನ್ನು ಚಪ್ಪಲಿನಿಂದ ಹೊಡೆದ. ಆದರೆ ನಮ್ಮ ಸಂಪ್ರದಾಯದ ಪ್ರಕಾರ, ದಂಡವನ್ನು ಪಾವತಿಸದೆ ಅವನು ಅಥವಾ ಅವಳು ಮನೆಯೊಳಗೆ ಬರಲು ಸಾಧ್ಯವಿರಲಿಲ್ಲ. ಅವನು ಹೊರಟುಹೋದನು ಆದರೆ ಅವಳನ್ನು ಒಳಗೆ ಅನುಮತಿಸದ ಕಾರಣ, ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಅವಳೊಂದಿಗೆ 8 ದಿನಗಳ ಕಾಲ ಮನೆಯ ಹೊರಗೆ ಕಾಯಬೇಕಾಯಿತು. ನಂತರ ಅವನು ಪಾವತಿಸಲು ನಿರಾಕರಿಸಿದ ಕಾರಣ ನಾವು ಅವನ ಪರವಾಗಿ ದಂಡವನ್ನು ಪಾವತಿಸಬೇಕಾಗಿತ್ತು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ನಾನು ಹಿರಿಯರಿಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕಾದ 10,000ರೂ ಅನ್ನು ಪಡೆಯಲು ನಾನು ಸ್ವಲ್ಪ ಚಿನ್ನವನ್ನು ಗಿರವಿ ಇಡಬೇಕಾಯಿತು. ಅದರ ನಂತರವೇ ನಾವು ಮನೆಯೊಳಗೆ ಬರಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು! ಅದರ ನಂತರವೂ ಮನೆಯನ್ನು ಸ್ವಚ್ಛಗೊಳಿಸಿ, ಹಿರಿಯರಿಗೆ ಕೋಳಿಮಾಂಸ-ದಡಿಗೆಯ ದೊಡ್ಡ ಔತಣಕೂಟವನ್ನು ಏರ್ಪಡಿಸಲಾಯಿತು.

ನನ್ನ ಗಂಡನ ವಿರುದ್ಧ ದೂರು ದಾಖಲಿಸಲು ಮತ್ತು ವಿಚ್ಛೇದನದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಲು ನಾನು ಎರಡು ಬಾರಿ ಪೊಲೀಸ್ ಠಾಣೆಗೆ ಹೋಗಿದ್ದೇನೆ. ನನ್ನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ನನ್ನ ಗಂಡನಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸುವ ನನ್ನ ಸಮುದಾಯದ ಬಳಿ ಹೋಗಬೇಕೆಂದು ನನಗೆ ಅನಿಸಲಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಪೊಲೀಸರು ನಿರಾಕರಿಸಿದರು. ನನ್ನ ಹಳ್ಳಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿ ಅದನ್ನು ವಾಡಿಕೆಯಂತೆ ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರು ಹೇಳಿದರು. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ನಾನು ತುಂಬಾ ಖಿನ್ನತೆಗೆ ಒಳಗಾಗಿ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಯ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಚಿಂತಿಸಿದ್ದೆ. ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯದ ಆಲೋಚನೆಯು ಮಾತ್ರ ನನ್ನನ್ನು ತಡೆಹಿಡಿದಿದೆ. ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ತುಂಬಾ ಅಸಹನೀಯವಾದಾಗ, ಅಂತಿಮವಾಗಿ ನಾನು ಒಂದು ವರ್ಷದ ಹಿಂದೆ ವಿಚ್ಛೇದನ ಪಡೆಯಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ.

ನನ್ನ ವಿಚ್ಛೇದನದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಾನು ಸಮುದಾಯದ ಹಿರಿಯರೊಂದಿಗೆ ತುಂಬಾ ಹೋರಾಡಿದೆ. ನನ್ನ ವಾದವು, ಅವನು ನನ್ನ ಜೀವನವನ್ನು ಇಷ್ಟು ಶೋಚನೀಯವಾಗಿಸಿರುವಾಗ ಅವನ ಅಪರಾಧಗಳಿಗೆ ನಾನು ಏಕೆ ವಿಚ್ಛೇದನ ದಂಡ ಪಾವತಿಸಬೇಕು ಎಂಬುದು. ಹಣ

making my life so miserable. Only those who have money can buy their freedom from violence. What of those who cannot? I fought so much that the elders got tired of me and gave me an ultimatum saying that if I could not afford to pay the money then I should go and live with him. So finally, I paid and got my divorce. What choice did I have? I have to survive in this community without getting excommunicated!

I took the one lakh needed for my divorce on loan from Dharmasthala in my sister's name. For this I had to deposit 10,000 as surety in the bank and take a bond in order that the loan be sanctioned. Apart from this I have taken three other loans. One from Gram Shakthi (35,000), Suryodaya (28,000) and Ashirwad (35,000). I have had to pawn my gold to repay my loans which comes to 13,000 a month. My priority was to get my freedom and peace. And I did not care that I had to lose my gold for that. I have no intention of taking more loans to redeem the gold that can lie with the pawnbroker for as long as possible. I don't care if the interest there grows. Or even if I have to forfeit my gold. Now my priority is to close all my loans. All I want is to be rid of this burden, take care of my two young ones and ensure that we eat three meals a day in peace.

After my divorce I went to work in a garment factory for 4 months. Then my mother fell seriously ill so I had to leave work and stay at home to look after her. Four months ago I joined RLHP.

It is only because of my experience of being in Dharmasthala that I got so much of awareness and empowerment and was able to stand on my own feet and not give in to despair. I have gone to many awareness trainings to which I travelled alone with confidence.

Finance is good as long as you take only one or two loans. There should be a good productive reason for us to take loans but that is not usually there. Like the one lakh loan I took for my divorce was a total waste since I did not earn any money from it. It would have been worth it if I bought a cow with it. Or set up a shop and started my own business such that I could repay the loan from the money I made. But I feel that MFI's only capitalize on the "aase" greed that is within us all. The more access we have to loans, the more we

ಉಳ್ಳವರು ಮಾತ್ರ ಹಿಂಸೆಯಿಂದ ಮುಕ್ತರಾಗಿ ತಮ್ಮ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಖರೀದಿಸಬಹುದು. ಇದು ಸಾಧ್ಯವಾಗದವರ ಬಗ್ಗೆ ಏನು? ನಾನು ತುಂಬಾ ಹೋರಾಡಿದೆ, ಹಿರಿಯರು ನನ್ನಿಂದ ಬೇಸತ್ತರು ಮತ್ತು ನನಗೆ ಹಣವನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದರೆ ನಾನು ಹೋಗಿ ಅವನೊಂದಿಗೆ ಬದುಕಬೇಕು ಎಂಬ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ನೀಡಿದರು. ಆದ್ದರಿಂದ ಕಡೆಗೆ, ನಾನು ದಂಡ ಕಟ್ಟಿ ವಿಚ್ಛೇದನವನ್ನು ಪಡೆದೆ. ನನಗೆ ಬೇರೆ ಯಾವ ಆಯ್ಕೆ ಇತ್ತು? ಬಹಿಷ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗದೆ ನಾನು ಈ ಸಮುದಾಯದಲ್ಲೇ ಬದುಕಬೇಕಿತ್ತು!

ನನ್ನ ಸಹೋದರಿಯ ಹೆಸರಿನಲ್ಲಿ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಘದಿಂದ ನನ್ನ ವಿಚ್ಛೇದನ ದಂಡಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಒಂದು ಲಕ್ಷ ರೂಗಳನ್ನು ಸಾಲ ಪಡೆದೆ. ಸಾಲವನ್ನು ಮಂಜೂರು ಮಾಡುವ ಬಾಂಡ್ ಪಡೆಯಲು ನಾನು 10,000ರೂ.ಗಳಷ್ಟು ಜಮೀನನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ರೇವಣಿ ಇಡಬೇಕಿತ್ತು. ಇದಲ್ಲದೆ ಇತರ ಮೂರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ. ಗ್ರಾಮ ಶಕ್ತಿ (35,000), ಸೂರ್ಯೋದಯ (28,000) ಮತ್ತು ಆಶೀರ್ವಾದ್ (35,000) ದಿಂದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದೇನೆ. ತಿಂಗಳಿಗೆ 13,000ರೂ ಗಳಷ್ಟು ಬರುವ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಚಿನ್ನವನ್ನು ಗಿರವಿಗಿಡಬೇಕಾಯಿತು. ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಮತ್ತು ಶಾಂತಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ನನ್ನ ಆದ್ಯತೆಯಾಗಿತ್ತು. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಚಿನ್ನವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಾನು ಚಿಂತಿಸಲಿಲ್ಲ. ಗಿರವಿದಾರರಿಂದ ಚಿನ್ನವನ್ನು ಬಿಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪುನಃ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶ ನನಗಿಲ್ಲ. ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಕಾಲ ಚಿನ್ನವು ಅಲ್ಲಿಯೇ ಇರಲಿ, ಬಡ್ಡಿ ಹೆಚ್ಚಾದರೂ ಅಥವಾ ನನ್ನ ಚಿನ್ನ ಮುಟ್ಟುಗೋಲು ಹಾಕಿಕೊಂಡರೂ ಸಹ ನನಗೆ ಚಿಂತೆ ಇಲ್ಲ. ಈಗ ನನ್ನ ಎಲ್ಲ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸುವುದೊಂದೇ ನನ್ನ ಆದ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ. ನನಗೀಗ ಬೇಕಾಗಿರುವುದು, ಈ ಹೊರೆಯಿಂದ ಮುಕ್ತವಾಗುವುದು, ನನ್ನ ಇಬ್ಬರು ಮಕ್ಕಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ನಾವು ದಿನಕ್ಕೆ ಮೂರು ಹೊತ್ತು ಶಾಂತಿಯಿಂದ ಊಟ ಮಾಡುವುದು.

ನನ್ನ ವಿಚ್ಛೇದನದ ನಂತರ ನಾನು 4 ತಿಂಗಳ ಕಾಲ ಗಾರ್ಮೆಂಟ್ ಕಾರ್ಖಾನೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋದೆ. ನಂತರ ನನ್ನ ತಾಯಿ ತೀವ್ರ ಅನಾರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಒಳಗಾದರು, ಹಾಗಾಗಿ ನಾನು ಅವಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಕೆಲಸವನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಮನೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಇರಬೇಕಾಯಿತು. ನಾಲ್ಕು ತಿಂಗಳ ಹಿಂದೆ ನಾನು ಆರ್‌ಎಲ್‌ಹೆಚ್‌ಪಿಗೆ ಸೇರಿಕೊಂಡೆ.

ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಘದಲ್ಲಿದ್ದ ನನ್ನ ಅನುಭವದಿಂದಾಗಿ ನಾನು ಹೆಚ್ಚು ಜಾಗೃತಳೂ ಮತ್ತು ಸಬಲಳೂ(ಸ್ವಾವಲಂಬಿತಳು) ಆಗಿ ಹತಾಶೆಗೆ ಒಳಗಾಗದೆ ನನ್ನ ಸ್ವಂತ ಕಾಲುಗಳ ಮೇಲೆ ನಿಲ್ಲಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ನಾನು ಅನೇಕ ಜಾಗೃತಿ ತರಬೇತಿಗಳಿಗೆ ಆತ್ಮ ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಏಕಾಂಗಿಯಾಗಿ ಪ್ರಯಾಣಿಸಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದ್ದೇನೆ.

ಕೇವಲ ಒಂದು ಅಥವಾ ಎರಡು ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವವರೆಗೆ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯ ಒಡನಾಟ ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ನಾವು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಉತ್ತಮ ಉತ್ಪಾದಕ ಕಾರಣ ಇರಬೇಕು ಆದರೆ ಅದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ವಿಚ್ಛೇದನಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ವ್ಯರ್ಥವಾದ ಒಂದು ಲಕ್ಷ ಸಾಲದಂತೆ ಆಗಬಾರದು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಹಣವನ್ನು ಮರುಸಂಪಾದಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿರಲಿಲ್ಲ. ನಾನು ಅದರ ಬದಲು ಹಸುವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದರೆ ಯೋಗ್ಯ

will take them not realizing that they only give momentary happiness and satisfaction. We don't realize the implications of the years of repayment which is torturous. For those who are used to getting abused and scolded it is fine. For those not used to it, it is unbearable. It is also fine for those who have enough money to keep rotating. Others have to lose their lives in repayments. MFIs also don't really have any good intention in lending money to women. It is only to exploit their capacity to repay.

I feel the earlier SHG's were better. They atleast helped us come together. We used to save. We would learn about what is good and what is bad. It developed our confidence to think about our lives and our future. For those who are not interested in learning anything or spending time in a sangha meeting, finance is fine. They just come, give the money and go. But they are also very unfeeling. Like one woman's father died not even 20 days back. She is not in a position to make the repayment. Yet they keep going to her house to ask her for the payment. It was terrible to see the way these collectors come and hound her by repeatedly coming to her house on a bike and standing outside her house. It also makes us harder and more unfeeling since we ourselves will have to go to her house and pressurize to repay otherwise we all will suffer. That way private moneylenders are better. They will understand our problems and maybe give us more time.

I feel there should be no MFIs. Or else we should be able to take loans from only one MFI with the loan amount being higher and repayment terms more reasonable. Also they should give individual loans and not disburse it through groups. They don't care if women leave the group since the others will anywhere stand it for them. And when we in the same group take 3 -4 loans then it really hits us hard. We will have to make our repayments on atleast three days of the week...one day after the other. Additionally, more than one woman in the family would have taken the loan so the impact is felt on the entire family. The last few months have been so bad for me. Sometimes when my children come to ask me for some money for school I don't have a paisa to give them. I did not have money to even

ವಾಗಿರುತ್ತಿತ್ತು. ಅಥವಾ ಅಂಗಡಿಯೊಂದನ್ನಾದರೂ ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ನಾನು ಮಾಡಿದ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುವಂತಹ ಒಂದು ಸ್ವಂತ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬಹುದಿತ್ತು. ಆದರೆ ನಮ್ಮೆಲ್ಲರೊಳಗಿರುವ “ಆಸೆ” ದುರಾಸೆಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಾನು ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ. ನಮಗೆ ಸಾಲದ ಲಭ್ಯತೆ ಹೆಚ್ಚಾದಷ್ಟೂ, ಅವುಗಳು ಕ್ಷಣಿಕ ಸಂತೋಷ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ನೀಡುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳದೆ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ಹಿಂಸಾತ್ಮಕವಾದ ವರ್ಷಗಟ್ಟಲೆ ಮರುಪಾವತಿಯ ಗೋಜುಗಳು ನಮಗೆ ಅರಿವಿನಲ್ಲಿರುವುದಿಲ್ಲ. ನಿಂದನೆ ಮತ್ತು ಬೈಗುಗಳ ಅಭ್ಯಾಸವಿರುವವರಿಗೆ ಇದು ಏನನ್ನಿಸದು. ಅಭ್ಯಾಸವಿಲ್ಲದವರಿಗೆ ಇದು ಅಸಹನೀಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹಣದ ಸಾಕಷ್ಟು ವಹಿವಾಟು ಹೊಂದಿರುವವರಿಗೂ ಇದು ತೊಂದರೆ ಏನಲ್ಲ. ಕೆಲವರಿಗಂತೂ ಮರುಪಾವತಿಯಲ್ಲೇ ಜೀವನ ಕಳೆದುಹೋಗುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ನಿಜ ವಾಗಿಯೂ ಯಾವುದೇ ಒಳ್ಳೆಯ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಅವರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮಾತ್ರ ಅವರ ಉದ್ದೇಶವಾಗಿದೆ.

ಹಿಂದಿನ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳು ಉತ್ತಮವಾಗಿದ್ದವು ಎಂದು ನಾನು ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ. ಅವು ಕನಿಷ್ಠ ನಮ್ಮನ್ನು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದವು. ನಾವು ಹಣ ಉಳಿಸುತ್ತಿದ್ದವು. ಯಾವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು ಮತ್ತು ಕೆಟ್ಟದ್ದು ಎಂದು ಅರಿಯುತ್ತಿದ್ದವು. ಅದು ನಮ್ಮ ಜೀವನ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಭವಿಷ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುವ ವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಬೆಳೆಸುತ್ತಿತ್ತು. ಕಲಿಯುವ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದವರಿಗೆ ಅಥವಾ ಸಂಘ ಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸುವ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದವರಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯು ಉತ್ತಮವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಅವರು ಸುಮ್ಮನೆ ಬರುತ್ತಾರೆ, ಹಣವನ್ನು ಕೊಟ್ಟು ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರು ತುಂಬಾ ನಿಷ್ಕೂರವಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಬ್ಬ ಮಹಿಳೆಯ ತಂದೆ 20 ದಿನಗಳ ಹಿಂದೆಯಷ್ಟೇ ಸತ್ತ ಕಾರಣ ಅವಳು ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರಲಿಲ್ಲ. ಆದರೂ ಅವರು ಅವಳ ಮನೆಗೆ ಬಡ್ಡಿ ಕೇಳಲು ಹೋಗುತ್ತಲೇ ಇದ್ದರು. ಈ ಬಡ್ಡಿ ವಸೂಲಿಗಾರರು ಬೈಕಿನಲ್ಲಿ ಆಕೆಯ ಮನೆಗೆ ಪದೇ ಪದೇ ಬಂದು ಮನೆಯ ಹೊರಗೆ ನಿಂತು ಅವಳನ್ನು ಬೈಯುವುದನ್ನು ನೋಡುವುದು ಭಯಂಕರವಾಗಿತ್ತು. ಇದು ನಮ್ಮನ್ನೂ ಕಠೋರ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ನಿಷ್ಕೂರರನ್ನಾಗಿಸುತ್ತದೆ ಏಕೆಂದರೆ ನಾವೇ ಅವಳ ಮನೆಗೆ ಹೋಗಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಒತ್ತಡ ಹಾಕಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ನಾವೆಲ್ಲರೂ ಬಳಲಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬ ಕಾರಣಕ್ಕೆ. ಆ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಬಡ್ಡಿದಾರರು ಇದಕ್ಕಿಂತ ಉತ್ತಮರು. ಅವರು ನಮ್ಮ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಂಡು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯವನ್ನು ನೀಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ಯಾವುದೇ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಇರಬಾರದು ಎನ್ನುವುದು ನನ್ನ ಭಾವನೆ. ಇಲ್ಲವಾದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕೇವಲ ಒಂದು ಎಂಎಫ್‌ಐಯಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಬೇಕು ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಮೊತ್ತವು ಹೆಚ್ಚಿದ್ದು, ಮರುಪಾವತಿಯ ನಿಯಮಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಂಜಸವಾಗಿರಬೇಕು. ಹಾಗೂ ಅವರು ಗುಂಪುಗಳ ಮೂಲಕ ವಿತರಿಸದೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಯಾರಾದರೂ ಒಬ್ಬ ಮಹಿಳೆ ಗುಂಪನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಹೋದರೆ ಅವರು ಹೆದರುವುದಿಲ್ಲ ಏಕೆಂದರೆ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ ಯಾರಾದರೂ ಒಬ್ಬರು ಸಾಲವನ್ನು ತೀರಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬ ಧೈರ್ಯ. ಮತ್ತು ನಾವು ಒಂದೇ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ



buy a pen for my son. Listening to our arguments one man standing near the shop gave me ten rupees asking me to get the pen that he needed. So often I have been driven to tears in frustration. The weekly repayment finances like Dharmasthala are even more difficult. If we don't pay the women and the supervisors come in front of our homes and start scolding.

When I was in Dharmasthala I never used to go and scold anybody if they were not able to pay since I understand too well the problems. Infact once I myself took a loan to repay the group 70,000 unable to bear the torture they were subjected to and the pressure that was put on me to collect! Many of them did not even bother to pay me back but others felt sorry and paid me back about 40,000. I did not go back and stand in front of their houses to demand it back. Perhaps I would have got it back if I did!

Personally, now I am waiting to complete this year in which I will be paying of all my loans. I will be able to live in peace only then!

Nagamahadevamma's story told in some detail brings out several layers of issues. But the underlying story is that of patriarchy that continues to define all of her relationships be it that with her husband, her community and the MFI institutions. In her own words and experience she has been able to pull out these connections showing how the earlier SHG's were less exploitative of women while the microcredit system fully exploits the not only women's vulnerabilities but also their solidarities. Her story also reveals how seamlessly old and new patriarchies meld as for instance with the credit she had to take to pay for her own independence from her husband.

3 -4 ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ ನಿಜವಾಗಿಯೂ ನಮಗೆ ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ನಾವು ವಾರದ ಕನಿಷ್ಠ ಮೂರು ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ... ಒಂದು ದಿನದ ನಂತರ ಒಂದರಂತೆ. ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಮಹಿಳೆಯರು ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಲ್ಲಿ ಅದರಿಂದ ಇಡೀ ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಕಳೆದ ಕೆಲವು ತಿಂಗಳುಗಳು ನನಗೆ ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿದ್ದವು. ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ನನ್ನ ಮಕ್ಕಳು ಶಾಲೆಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವನ್ನು ಕೇಳಲು ಬಂದಾಗ ಅವರಿಗೆ ನೀಡಲು ಒಂದು ಪೈಸವೂ ಇರಲಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ಮಗನಿಗೆ ಪೆನ್ ಖರೀದಿಸಲು ಸಹ ನನ್ನ ಬಳಿ ಹಣವಿರಲಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ವಾದಗಳನ್ನು ಆಲಿಸಿ, ಅಂಗಡಿಯ ಬಳಿ ನಿಂತಿದ್ದ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ನನ್ನ ಮಗನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಪೆನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಹತ್ತು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟರು. ಆಗಾಗ್ಗೆ ನಾನು ಹಠಾಶೆಯಲ್ಲಿ ಕಣ್ಣೀರು ಹಾಕಿದ್ದೇನೆ. ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಸ್ಥೆಯಂತಹ ಸಾಲಗಳ ವಾರಾಂತ್ಯದ ಮರುಪಾವತಿಯು ಇನ್ನಷ್ಟು ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ನಾವು ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮರುಪಾವತಿಸದಿದ್ದರೆ ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರು ನಮ್ಮ ಮನೆಗಳ ಮುಂದೆ ಬಂದು ಗಲಾಟೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ನಾನು ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾಗ ಯಾರೊಬ್ಬರ ಮನೆಯ ಮುಂದೆಯೂ ಹೋಗಿ ಗಲಾಟೆ ಮಾಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆಯು ನನಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಒಮ್ಮೆ 70,000ರೂ ಗಳನ್ನು ಒಂದು ಗುಂಪು ಮರುಪಾವತಿಸಲಾಗದಿದ್ದಾಗ ಅದನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವ ಹೊಣೆ ನನ್ನ ಮೇಲೆ ಇತ್ತು. ಭರಿಸಲಾಗದಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಅವರ ಮೇಲೆ ಹೇರಿದ ಒತ್ತಡವನ್ನು ಕಂಡು ನಾನು ಸಾಲ ಮಾಡಿ ಆ ಹಣವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಿದೆ! ಅವರಲ್ಲಿ ಹಲವರು ನನಗೆ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಸಹ ತಲೆಕೆಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಿಲ್ಲ ಆದರೆ ಇತರರು ವಿಷಾದ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿ ಸುಮಾರು 40,000ರೂ ನಷ್ಟು ಹಣವನ್ನು ನನಗೆ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಿದರು. ಅದನ್ನು ಹಿಂಪಡೆಯಲು ನಾನು ಅವರ ಮನೆಗಳ ಮುಂದೆ ಹೋಗಿ ಕೇಳಲಿಲ್ಲ. ಹಾಗೆ ಮಾಡಿದ್ದರೆ ಬಹುಶಃ ನಾನು ಅಷ್ಟನ್ನೂ ಮರಳಿ ಪಡೆಯಬಹುದಿತ್ತು!

ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ, ಈ ವರ್ಷವು ಪೂರ್ಣಗೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ಕಾಯುತ್ತಿದ್ದೇನೆ, ಅದರಲ್ಲಿ ನಾನು ನನ್ನ ಎಲ್ಲಾ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೀರಿಸುತ್ತೇನೆ. ಆಗ ಮಾತ್ರ ನಾನು ಶಾಂತಿಯಿಂದ ಬದುಕಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ!

ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಹೇಳಲಾದ ನಾಗಮಹದೇವಮ್ಮನ ಕಥೆಯು ಹಲವಾರು ವಿಷಯದ ಪದರಗಳನ್ನು ಹೊರತಂದಿದೆ. ಆದರೆ ಒಳಪದರದಲ್ಲಿ ಇದೊಂದು ಪುರುಷ ಪ್ರಭುತ್ವದ ಕಥೆಯಾಗಿದ್ದು, ಆಕೆಯ ಪತಿ, ಅವರ ಸಮುದಾಯ ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗಿನ ಬೆಸುಗೆ ಇದಾಗಿದೆ. ತನ್ನ ಸ್ವಂತ ಮಾತು ಮತ್ತು ಅನುಭವದಲ್ಲಿ, ಹಿಂದಿನ ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಹೇಗೆ ಕಡಿಮೆ ಶೋಷಣೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದವು ಹಾಗೂ ಕಿರುಸಾಲ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಮಹಿಳೆಯರ ದುರ್ಬಲತೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಅವರ ಒಗ್ಗಟ್ಟನ್ನೂ ಸಹ ಹೇಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಹೊರತೆಗೆಯಲು ಆಕೆಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಅವಳ ಕಥೆಯು ಹಳೆಯ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಪೀಳಿಗೆಗೆ ಪುರುಷ ಪ್ರಭುತ್ವಗಳು ಹೇಗೆ ಮನಬಂದಂತೆ ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬೆರೆಯುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ತನ್ನ ಗಂಡನಿಂದ ತನ್ನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಪಾವತಿಸಲು ಅವಳು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸಾಲ.

## Chapter Seven Summary Findings

Weaving together the diverse kinds of data gathered, including from the questionnaire, focus group discussions, interviews and case studies following are the summary findings:

1. **All adult women who were subjects of this survey have taken multiple loans from multiple sources including MFI's and money lenders. But the maximum number of loans are from MFIs giving a clear indication that they are the primary source of credit in this sample population.**
2. **As a policy MFIs have focused on lending to women – the primary reason being easier recovery.** According to data 80% of MF loans are taken by women. This has had a fundamental impact on women's economic and social lives as mentioned later. **Ref Chart 2A, 2B : Who in the family borrows from MFI/ML?**
3. **The Moneylender is most likely to be a local person (51% from the same village) and relative or friend while the agent is most likely to be an outsider to the village (76%)** **Ref Chart 3A and 3B : Relationship with the MF agent / Moneylender** This indicates greater professionalization of the lending sector on the one hand and depersonalization on the other. The personal accounts of the women point out to the changing trend of harassment. For if the violence and harassment of the money lender was more intense and personalised that of MFIs is more depersonalized and decentralized since the women harass each other to repay. **Ref Chart 8A and 8B : Action by MFI / ML on non payment of loan instalment / interest**
4. FGD's and data shows that most women have more than 1-2 loans ranging from a total of Rs 2 lakhs to Rs 8 lakhs with an average repayment of Rs 15,000 a month. This has led to systemic distress as evident in the story of **Suvarna** from Mallayyanapura or extreme distress leading to attempted suicide as for instance in the tragic case of

## ಅಧ್ಯಾಯ ಏಳು ಸಂಶೋಧನಾ ಫಲಿತಾಂಶಗಳ ಸಾರಾಂಶ

ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ, ಕೇಂದ್ರೀಕೃತ ಗುಂಪು ಚರ್ಚೆಗಳು, ಸಂದರ್ಶನಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಕರಣ ಪರಿಶೀಲನೆಗಳು ಸೇರಿದಂತೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ವಿಚಾರ ಆಕರಗಳನ್ನು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ಸಂಶೋಧನಾ ಫಲಿತಾಂಶಗಳ ಸಾರಾಂಶಗಳು :

1. ಈ ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ವಿಷಯವಾಗಿದ್ದ ಎಲ್ಲಾ ವಯಸ್ಕ ಮಹಿಳೆಯರು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಕೈಸಾಲ ನೀಡುವವರು ಸೇರಿದಂತೆ ಹಲವು ಮೂಲಗಳಿಂದ ಅನೇಕ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳಿಂದ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಈ ಮಾದರಿ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಆಧಾರ ಸೂಚಿಸುವ ಪ್ರಕಾರ ಇವರೇ ಸಾಲದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮೂಲ ಎಂಬುದರ ಸ್ಪಷ್ಟತೆ ನೀಡುತ್ತದೆ.
2. ನೀತಿಗನುಸಾರವಾಗಿ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವುದನ್ನು ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದೆ – ಇದಕ್ಕೆ ಮೂಲ ಕಾರಣ ಸುಲಭವಾದ ಹಿಂಪಡೆತ. ಈ ಮಾಹಿತಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಶೇ.80% ರಷ್ಟು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮಹಿಳೆಯರು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಮುಂದೆ ಉಲ್ಲೇಖಿಸುವಂತೆ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಮೂಲಭೂತ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದೆ. **ಉಲ್ಲೇಖ : ಚಾರ್ಟ್ 2ಎ ಮತ್ತು 2ಬಿ.**
3. ಬಡ್ಡಿವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸ್ಥಳೀಯ ವ್ಯಕ್ತಿ (ಶೇ.51 ಅದೇ ಹಳ್ಳಿಯಿಂದ) ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿ ಅಥವಾ ಸ್ನೇಹಿತರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ದಳ್ಳಾಳಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಹಳ್ಳಿಗೆ ಹೊರಗಿನವರಾಗಿದ್ದಾರೆ (ಶೇ.76) **ಉಲ್ಲೇಖ: ಚಾರ್ಟ್ 3ಎ ಮತ್ತು 3ಬಿ.** ಇದು ಒಂದೆಡೆ ಸಾಲ ನೀಡುವ ಕ್ಷೇತ್ರದ ವೃತ್ತಿಪರತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದರೆ ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ ವೈಯಕ್ತಿಕತೆಯ ನಿರಾಕರಣೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳೆಯರ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಖಾತೆಗಳು ಕಿರುಕುಳದ ದಾಳವಾಗಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ. ಕೈಸಾಲ ನೀಡುವವರ ಹಿಂಸೆ ಮತ್ತು ಕಿರುಕುಳವು ಹೆಚ್ಚು ತೀವ್ರ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ. ಆದರೆ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಹೆಚ್ಚು ವೃತ್ತಿಪರ ಮತ್ತು ವಿಕೇಂದ್ರೀಕರಣ ಗೊಂಡಿರುತ್ತವೆ, ಕಾರಣ ಮಹಿಳೆಯರು ಹಣ ಮರು-ಪಾವತಿಸಲು ಪರಸ್ಪರರನ್ನು ಪೀಡಿಸುತ್ತಾರೆ. **ಉಲ್ಲೇಖ : ಚಾರ್ಟ್ 8ಎ ಮತ್ತು 8ಬಿ.**
4. ಎಫ್‌ಜಿಡಿ ಮತ್ತು ದತ್ತಾಂಶಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹಿಳೆಯರು ಒಟ್ಟು 2 ಲಕ್ಷ ರೂ. ಗಳಿಂದ 8 ಲಕ್ಷ ರೂ. ಗಳವರೆಗೆ 1-2 ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ತಿಂಗಳಿಗೆ ಸರಾಸರಿ 15,000 ರೂ. ಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಮಲ್ಟಿಯುನಪುರದ ಸುವರ್ಣ ಅವರ ಕಥೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಅಣ್ಣೂರು ಕೇರಿಯ ಬೆಳ್ಳಮ್ಮರ ಕಥೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಂಡುಬರುವ ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಯಾತನೆ ಅಥವಾ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಗೆ ಯತ್ನಿಸಿದರ ಹಿಂದಿನ ಕಾರಣವಾಗಿದೆ. **ಉಲ್ಲೇಖ: ಚಾರ್ಟ್ 4ಎ ಮತ್ತು 4ಬಿ**
5. ಸಾಲಗಳ ಬಹುಪಾಲು ಭಾಗವು (28%) ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಮತ್ತು ವಲಸೆಗಾಗಿ (18%) ಖರ್ಚಾಗುತ್ತಿರುವುದು, ಕಿರುಸಾಲಕ್ಕೂ ವಲಸೆ ಮತ್ತು ಸಾಲಭಾರದ ನಡುವಿನ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

Bellamma in Annurkeri.

**Ref Chart 4A, 4B: Number of borrowers with more than one loan**

5. The largest part of the borrowings (28%) are going for repaying old loans and for migration (18%) indicating a direct connection between microcredit, migration and indebtedness. Both data and discussions indicate that very little, i.e only 2% goes towards purchasing of land and a little more goes towards investing in livestock (15%) and house construction and repair (12%). **Only 10% goes towards festivals and religious events.** Use of loans to meet shortfall in basic needs of food, education of children and healthcare remain below 5% of loans taken. This reinforces all the statements and stories of the women that speak of the cycle of indebtedness and despair within which they are trapped, with credit neither adding to their productivity nor better quality of life.

**Ref Chart 5 : Purposer for - which loans are taken**

6. The largest portion of repayment goes to moneylenders (60%) indicating the close link between credit taken from MFIs and moneylenders. Correspondingly it is clear in the FGD's that a large portion of the loans from moneylenders goes to repay MFI agent on due date to avoid being shamed in the group. **Ref Chart 5 A. Loan for repayment of old loans,** On the other hand, while there is a clear reduction in the number of loans from moneylenders it is obvious that they have not been reduced to irrelevance since they remain a reliable source of loan in emergency situations.

There is therefore a symbiotic link between the two forms of credit and the community.

**Ref Chart 6 A and 6B : MFI Loans and Moneylender Loans**

7. From the loan taken for migration 58% goes towards sustaining the family while the earnings from the migration go towards repaying loans. This is another factor that keeps the family indebted.

**Ref Chart 5C : Loan amount used for migration (18%) as Per Chart 5**

ದತ್ತಾಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಚರ್ಚೆಗಳು ಎರಡೂ ಸೂಚಿಸುವಂತೆ ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ, ಅಂದರೆ ಕೇವಲ 2% ರಷ್ಟು ಹಣ ಮಾತ್ರ ಭೂಮಿ ಖರೀದಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು (15%) ರಷ್ಟು ಜಾನುವಾರುಗಳ ಖರೀದಿ ಮತ್ತು ಮನೆ ನಿರ್ಮಾಣ ಹಾಗೂ ದುರಸ್ತಿ ಕಡೆಗೆ (12%) ರಷ್ಟು ಹಣ ಖರ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಕೇವಲ 10% ಮಾತ್ರ ಹಬ್ಬಗಳು ಮತ್ತು ಧಾರ್ಮಿಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳ ಕಡೆಗೆ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಆಹಾರದ ಮೂಲಭೂತ ಅಗತ್ಯಗಳು, ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆಯಲ್ಲಿನ ಕೊರತೆ ಯನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ 5% ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಹಣ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಸಿಕ್ಕಿಬಿದ್ದ ಸಾಲಭಾರ ಮತ್ತು ಹತಾಶೆಯ ಚಕ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಎಲ್ಲಾ ಹೇಳಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಥೆಗಳು, ಸಾಲವು ಅವರ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಅಥವಾ ಜೀವನಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಬಲಪಡಿಸುತ್ತದೆ.

**ಉಲ್ಲೇಖ : ಚಾರ್ಟ್ 5**

6. ಮರುಪಾವತಿಯ ಬಹುಪಾಲು ಭಾಗವು ಸಾಲದಾರರಿಗೆ (60%) ಹಣ ಹೋಗುತ್ತದೆ, ಇದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿದಾರರಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲದ ನಡುವಿನ ನಿಕಟ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ, ಎಫ್‌ಜಿಡಿ ಯಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿದಾರರಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲದ ಬಹುಪಾಲು ಭಾಗವು ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ ಆಗುವ ಅವಮಾನವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಸರಿಯಾದ ದಿನಾಂಕದಂದು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗೆ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲು ಹೋಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. **ಉಲ್ಲೇಖ: ಚಾರ್ಟ್ 5ಎ.** ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ಬಡ್ಡಿದಾರರಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಕಡಿತ ಕಂಡುಬಂದರೂ, ತುರ್ತು ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಮೂಲವಾಗಿ ಉಳಿದಿರುವುದರಿಂದ ಅವರನ್ನು ಕಡೆಗಣಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಎರಡು ರೀತಿಯ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯದ ನಡುವೆ ಸಹಜೀವನದ ಸಂಬಂಧವಿದೆ.

**ಉಲ್ಲೇಖ: ಚಾರ್ಟ್ 6 ಎ ಮತ್ತು 6 ಬಿ**

7. ವಲಸೆಗಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಾಲದಿಂದ 58% ಕುಟುಂಬ ವನ್ನು ನಡೆಸುವತ್ತ ಸಾಗಿದರೆ ವಲಸೆಯ ಆದಾಯವು ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುವ ಕಡೆಗೆ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಸಾಲಗಾರರನ್ನಾಗಿಸುವ ಮತ್ತೊಂದು ಅಂಶವಾಗಿದೆ. **ಉಲ್ಲೇಖ: ಚಾರ್ಟ್ 5ಸಿ.**
8. ಮಹಿಳೆಯರು ಮರುಪಾವತಿ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಗಳು ಕಠಿಣವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ ಅವರ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ಕಾರಣ ದಿಂದಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಡೆಗೆ ಹೊರಳಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದು ದತ್ತಾಂಶ ಸೇರಿದಂತೆ ಎಲ್ಲಾ ವಿಚಾರ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ಕೈ ಸಾಲಗಾರರು 5% - 10% ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ವಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ, ಅಂದರೆ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಸುಮಾರು 60 - 100% ರಷ್ಟು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಶುಲ್ಕ 16 ರಿಂದ 24% ರವರೆಗೆ ವಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ಅನುಕೂಲಕ್ಕಾಗಿ 81% ಮಹಿಳೆಯರು ಕೈಸಾಲ ನೀಡುವವರು ಮತ್ತು ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳಿಂದ ಹಣ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ದತ್ತಾಂಶಗಳು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ.

**ಉಲ್ಲೇಖ: ಚಾರ್ಟ್ 10.**



8. It is evident from all accounts including the data that the **women have shifted to MFIs on account of their lesser rates of interest even if their repayment schedules are tougher.** While moneylender charge a very high interest rate of 5% - 10% i.e almost 60 – 100% pa MFI's charge anywhere between 16 – 24% . Data indicates that 81% of women prefer MFI's over money lenders and SHG on account of this convenience. **Ref Chart 10 : Preference for MFI/ML/SHG**
9. Despite the immediate convenience of the MFI loans almost half of the women surveyed (45%) claimed that their **loan burden had increased** since a large part of their earnings go only to repay these loans. **Ref Chart 5 : Purposer for - which loans are taken and Chart 12 and 12A : Difficulties with MF loans**
10. It is clear both from the data and from the discussions that the women do not feel that their status either within the home or community had improved despite the fact that they were the main financial providers and loan providers in the home for they have no great voice in anything apart from taking decisions over the loan.. This indicates that **there has been minimal and no economic empowerment that could have in turn led challenging the dominant structures of patriarchy** which in fact has successfully adapted itself to the new economic reality in which women have more money in their hands but less control over their lives. This upgraded culture of patriarchy along and the economic enslavement of women is evident in personal narratives like that of Nagama ha-devamma of Bannithallapura. **Refer Chart 13 and 13 A : I Have women benefited from being recipients of MF loans**
11. The above is not surprising given that the agenda of empowerment that microcredit was originally supposed to be part of is totally absent in the way the MFIs structure their programmes and interventions. All the meetings held are only to discuss loan repayment and defaulters with no attention paid to either enhancing their knowledge on social concerns, providing a convivial space to discuss personal concerns or provide
9. ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳ ತಕ್ಷಣದ ಅನುಕೂಲತೆಯ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ಪ್ರಕಾರ ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು (45%) ತಮ್ಮ ಸಾಲದ ಹೊರೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದ್ದು ಅವರ ಸಂಪಾದನೆಯ ಬಹುಪಾಲು ಭಾಗವು ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಮಾತ್ರ ಹೋಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. **ಉಲ್ಲೇಖ: ಚಾರ್ಟ್ 5 ಮತ್ತು ಚಾರ್ಟ್ 12 ಮತ್ತು 12 ಎ.**
10. ಮಹಿಳೆಯರು ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯ ಹಣಕಾಸು ಪೂರೈಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಸಾಲ ಒದಗಿಸುವವರು ತಾವಾಗಿದ್ದರೂ ಸಹ ಮನೆ ಅಥವಾ ಸಮುದಾಯದೊಳಗೆ ತಮ್ಮ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿಲ್ಲ. ಸಾಲದ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಹೊರತಾಗಿ ಯಾವುದರಲ್ಲೂ ಅವರಿಗೆ ಮನ್ನಣೆಯಿಲ್ಲ ಎಂಬುದು ದತ್ತಾಂಶದಿಂದ ಮತ್ತು ಚರ್ಚೆಗಳಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ಇದು ಮಹಿಳೆಯರ ಹೊಸ ಆರ್ಥಿಕ ವಾಸ್ತವಕ್ಕೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಂಡಿರುವ ಪ್ರಬಲ ಪುರುಷ ಪ್ರಧಾನ ರಚನೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲು ಕಾರಣವಾಗುವ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಸಬಲೀಕರಣವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಆದರೆ ಅವರ ಜೀವನದ ಮೇಲಿನ ನಿಯಂತ್ರಣವನ್ನೇ ಕಳೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಪುರುಷ ಪ್ರಭುತ್ವದ ಈ ಪರಿಷ್ಕೃತ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಗುಲಾಮಗಿರಿಯು ಬನ್ನಿತಾಳಪುರದ ನಾಗಮಹಾದೇವಮ್ಮ ಅವರಂತಹ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕಥೆ ನಿರೂಪಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. **ಚಾರ್ಟ್ 13 ಮತ್ತು 13 ಎ ಅನ್ನು ನೋಡಿ**
11. ಕಿರುಸಾಲದ ಮೂಲ ಭಾಗವಾಗಬೇಕಿದ್ದ ಸಬಲೀಕರಣದ ಕಾರ್ಯಸೂಚಿಯು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಗಳ ರಚಿಸುವ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪವೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ನಡೆಯುವ ಎಲ್ಲಾ ಸಭೆಗಳು ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಬಾಕಿದಾರರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಚರ್ಚಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಸಾಮಾಜಿಕ ಕಾಳಜಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು, ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕಾಳಜಿಗಳನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರದ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರವೇಶ ಪಡೆಯಲು ಅನುಕೂಲಕರ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ ನಡೆದ ನಿದರ್ಶನಗಳೇ ಇಲ್ಲ. **ಚಾರ್ಟ್ 14 ಅನ್ನು ನೋಡಿ.**
12. ದತ್ತಾಂಶ ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ನಿರೂಪಣೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ವಲಸೆ ಹೋಗುತ್ತಿರುವುದು ಆದಾಯ ಅವಕಾಶ ಹೆಚ್ಚಾಗುವುದರಿಂದಲ್ಲ, ಬದಲಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿದ ಒತ್ತಡ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಕಷ್ಟದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಿಂದಾಗಿ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಿವೆ. ಹಿಂದೆ ಪುರುಷರು ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ವಲಸೆ ಹೋಗಿದ್ದಾಗ ಕುಟುಂಬಗಳನ್ನು ಸಂಭಾಳಿಸಲು ಮಹಿಳೆಯರು ಮನೆಗಳಲ್ಲೇ ಉಳಿಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಈಗ ಮಹಿಳೆಯರೂ ವಲಸೆ ಹೋಗಿ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪಾದಿಸಿದರೂ ಸಹ, ಅವರ ಕೆಲಸದ ಮೌಲ್ಯವು ನಿಷ್ಪ್ರಯೋಜಕವಾಗುತ್ತಿದೆ ಏಕೆಂದರೆ ಅವರ ಎಲ್ಲಾ ಆದಾಯವು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸುವತ್ತ ಸಾಗುತ್ತಿದೆ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪಾದಕ ಮತ್ತು ಪುನರುತ್ಪಾದನೆಯ ಯಾವುದಕ್ಕೂ ಸಾಲುತ್ಪಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನೂ ದತ್ತಾಂಶ ಸೂಚಿಸುತ್ತಿದೆ. ಮೊದಲ ತಲೆಮಾರಿನ ವಲಸಿಗರಾದ ಬನ್ನಿತಾಳಪುರದ

information and access to government schemes. **Refer Chart 14 : Are Loan Group meetings of Women helping women to come together on all issues of concern in the community?**

12. Data and personal narratives also point out that more numbers of women are migrating is not due to increasing opportunity for earning but out of increased conditions of vulnerability and economic distress. Data also indicates that earlier more men migrated while women stayed behind to maintain families. Now despite women migrating and even earning more, the value of their work is being reduced to naught since **almost all their income is going towards repaying debts and not towards anything productive and regenerative.** The hopeful story of **Mahadevamma** of Bannithallapura who was a first-generation migrant and earned enough by buy land is in stark contrast to the tragic story of Siddamma from Kuthnuru which bears direct witness to the devalued and dehumanized labour of women in this microcredit economy.

**Refer Chart 16A : Patterns of migration**

13. The discussions and personal stories gathered also indicate the love-hate relationship the women, share with this microcredit economy. Seeing it as a necessary evil they feel confident that they can survive within in on account of their increased income levels. The stories of **Rathnamma** from Annurkeri and **Nagamma** from Bheemanabeedu bear testimony to this confidence. However, the larger reality as indicated by many of the women themselves and the key informants is that this increased income comes at the cost of reducing their own autonomy, personhood and humanity given the broader context of consumerism that is slowly diminishing and destroying their quality of life. Apart from this, among the major problems they confess to with MFI's is the **crushing burden of multiple loans, the debilitating culture of shaming by the women's groups and the punishing repayment schedule** which almost all of

ಮಹಾದೇವಮ್ಮ ಖರೀದಿಸಿದ ಭೂಮಿಯಿಂದ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಪಾದಿಸಿದ ಆಶಾದಾಯಕ ಕಥೆಗೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತವಾಗಿರುವುದು ಕೂತನೂರಿನ ಸಿದ್ಧಮ್ಮ ಅವರ ದುರಂತದ ಕತೆ. ಇವುಗಳು ಈ ಕಿರುಸಾಲದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಅಪಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಅವರ ಶ್ರಮದ ಅಮಾನವೀಯ ಬಳಕೆಗೆ ನೇರ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ.

**ಚಾರ್ಟ್ 16 ಎ ಅನ್ನು ನೋಡಿ.**

13. ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಚರ್ಚೆಗಳು ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಕಥೆಗಳ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮಹಿಳೆಯರು ಈ ಕಿರುಸಾಲದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯೊಂದಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರೀತಿ-ದ್ವೇಷದ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಸಹ ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ. ಇದನ್ನು ಕೆಟ್ಟದೆಂದು ನೋಡಿದರೂ ಅವರು ತಮ್ಮ ಆದಾಯ ಮಟ್ಟದ ಹೆಚ್ಚಳದಿಂದ ಬದುಕುಳಿಯಬಹುದು ಎಂಬ ವಿಶ್ವಾಸ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸಕ್ಕೆ ಅಣ್ಣೂರುಕೇರಿಯ ರತ್ನಮ್ಮ ಮತ್ತು ಭೀಮನಬೀಡಿನ ನಾಗಮ್ಮ ಅವರ ಕಥೆಗಳು ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿವೆ. ಆದರೆ ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಪ್ರಮುಖ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಸೂಚಿಸಿರುವ ದೊಡ್ಡ ವಾಸ್ತವವೆಂದರೆ, ಈ ಹೆಚ್ಚಿದ ಆದಾಯವು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಸ್ವಾಯತ್ತತೆ, ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ ಮತ್ತು ಮಾನವೀಯತೆಯನ್ನು ಕುಗ್ಗಿಸುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಗ್ರಾಹಕೀಕರಣದ ಸಂದರ್ಭವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ ಅದು ಅವರ ಜೀವನ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ನಿಧಾನವಾಗಿ ಕುಗ್ಗಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ನಾಶಪಡಿಸುತ್ತದೆ. ಇದಲ್ಲದೆ, ಅವರೆಲ್ಲರೂ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಕುರಿತು ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೆಂದರೆ, ಅನೇಕ ಸಾಲಗಳ ಹೊರೆ, ಮಹಿಳಾ ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಅವಮಾನಿಸಿ ದುರ್ಬಲಗೊಳಿಸುವ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಮತ್ತು ಮರುಪಾವತಿ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯಂತಹ ಶಿಕ್ಷೆ ಇವೆಲ್ಲವನ್ನು "ಹಿಂಸೆ" ಮತ್ತು "ನರಕ" ಎಂದು ಬಣ್ಣಿಸುತ್ತಾರೆ.
14. ಜೆಎಲ್‌ಜಿ (ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಗುಂಪು) ಯ ಸಾಲ ಮಾದರಿಯ ಮೂಲಕ ಎಂಎಫ್‌ಐ ತಂದ ಸ್ಪರ್ಧಾ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಮತ್ತು ಜೊತೆಗಿರುವವರ ಒತ್ತಡವು, ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿದ್ದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಒಗ್ಗಟ್ಟಿನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ನಾಶಪಡಿಸಿ, ಅದನ್ನು ಅನುಮಾನ ಮತ್ತು ಅನಿರೀಕ್ಷಣೀಯವನ್ನಾಗಿ (ಅಲಿಯೇನೇಷನ್) ಬದಲಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಎಲ್ಲಾ ವೈಯಕ್ತಿಕ ನಿದರ್ಶನಗಳಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದ ಯಾವುದೇ ಮಹಿಳೆ ಸಂಕಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಬರಲು ಸಿದ್ಧರಿರುವುದಿಲ್ಲ.
15. ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಂಡುಬರುವ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಸರ್ಕಾರದ ಒಟ್ಟು ಅನುಪಸ್ಥಿತಿ. ಅದು ಎರಡು ಹಂತಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ತ್ಯಜಿಸಿದಂತೆ ತೋರುತ್ತಿದೆ. ಮೊದಲನೆಯದು, ಒಂದು ಸಣ್ಣ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಕೇಂದ್ರೀಕೃತವಾದ ಗುಂಪು ನಡೆಸುವ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರು ಸುಲಭವಾಗಿ ಹಣದ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ ಬಹು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಿಕ್ಕಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ವಿಷಯ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಾರ್ಯಚಟುವಟಿಕೆಯ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳದಿರುವುದು. ಎರಡನೇ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳ ವಿಘಟನೆ ಮತ್ತು ಜಾಗತಿಕ ನಗರ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಅನಿಯಂತ್ರಿತ ಬಂಡವಾಳೀಕರಣದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪರ್ಯಾಯ ಆದಾಯ ಉತ್ಪಾದನಾ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ದೂರ ಉಳಿದಿರುವುದು. ದೇಶಾದ್ಯಂತ ರೈತರ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಯ

them describe as “himse” and “narka” i.e. torture and hell.

14. It is clear from all personal accounts that the **culture of competition and peer pressure** brought in by MFI's through the credit model of JLG (Joint Liability Group) is infact destroying the social fabric of solidarity that earlier existed and replacing it with suspicion and alienation where no woman is willing to come to the help of another in times of distress.
15. What also comes through very clearly in the study is **the near total absence of the government** that seems to have totally abdicated its responsibility at two levels. First is that of monitoring the functioning of the MFIs given the numbers of them who are concentrated in a small area and the multiple loans that the women are trapped into taking on account of their easy availability. At the second level it is in terms of providing alternative income generation strategies in the given context of the disintegration of agriculture and local economies and the unrestrained capitalization of the global urban economy. The impact of this disintegration that has led to widespread epidemic of farmers' suicide all over the country is evident in the story of **Nagamma** from Annurkeri whose husband, Chikkashetty, a farmer, was forced to migrate and then committed suicide unable to bear the burden of loans that he took to sustain his failing agricultural practice. The women either have no adequate awareness of or faith in government schemes like Sanjeevini and MGNREGA which could have atleast provided the safety nets to alleviate both individual economic distress while reviving the local economy to some extent.
16. The disintegration of SHGS indicate not only **a shift from the economy of savings to the economy of credit** but a destruction of the culture of solidarity they represented, replacing it with a culture of alienation and depersonalization that is creating human tragedies on a scale that seems irreversible unless addressed more systemically and with more sensitivity.

ವ್ಯಾಪಕ ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕ ಕೃಕಾರಣವಾಗಿರುವ ಈ ವಿಘಟನೆಯ ಪರಿಣಾಮವು ಅಣ್ಣರುಕೇರಿಯ ನಾಗಮ್ಮ ಅವರ ನಿದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ, ಅವರ ಪತಿ ಚಿಕ್ಕಶೆಟ್ಟಿ ಎಂಬ ರೈತ ವಿಫಲವಾದ ಕೃಷಿಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪಡೆದ ಸಾಲವನ್ನು ತೀರಿಸಲು ವಲಸೆ ಹೋಗಬೇಕಾಯಿತು, ನಂತರ ಸಾಲದ ಹೊರೆಯನ್ನು ಸಹಿಸಲಾಗದೆ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡರು. ಸಂಜೀವಿನಿ ಮತ್ತು ಎಮ್.ಜಿ.ಎನ್.ಆರ್. ಇ.ಜಿ.ಎ.ಯಂತಹ ಸರ್ಕಾರಿ ಯೋಜನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸಮರ್ಪಕ ಅರಿವು ಅಥವಾ ನಂಬಿಕೆಯಿಲ್ಲ, ಇದು ಸ್ಥಳೀಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿಗಾದರೂ ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಳಿಸಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ನಿವಾರಿಸಲು ಸುರಕ್ಷಿತಾ ಎಳೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬಹುದಿತ್ತು.

16. ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳ ವಿಘಟನೆಯು, ಉಳಿತಾಯದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಿಂದ ಸಾಲದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಕಡೆಗೆ ಆದ ರೂಪಾಂತರವನ್ನು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ ಅವರು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಿದ ಒಗ್ಗಟ್ಟಿನ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯ ನಾಶವನ್ನೂ ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ, ಅದರ ಜೊತೆಗೆ ಪರಕೀಯತೆಯ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ಮತ್ತು ವ್ಯತಿರಿಕ್ತೀಕರಣದ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯೊಂದಿಗೆ ಮಾನವ ದುರಂತಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತಿದೆ. ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆಯೊಂದಿಗೆ ಪರಿಹರಿಸದ ಹೊರತು ಈ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲಾಗದು ಎಂದು ತೋರುತ್ತದೆ.
17. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ಎಲ್ಲೆಡೆ ಹೆಚ್ಚು ಸ್ವೀಕೃತ ಮತ್ತು ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐನ ಪ್ರಸ್ತುತ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಯೋಜನೆಯಾಗಿದೆ, ಇದು ಇತರ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗಿಂತ ಭಿನ್ನವಾಗಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ತತ್ವವನ್ನು ಆಧರಿಸಿದ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ಒಗ್ಗಟ್ಟು ಮತ್ತು ಸಾಮೂಹಿಕ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಮಿಸುವ ತತ್ವಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಸಾಲದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿ ತೋರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದನ್ನೂ ಆಳವಾಗಿ ಅರಿಯುವ ಪ್ರಯತ್ನ ನಡೆದಿಲ್ಲ, ಅದು ಮಾಡುವಂತೆ ತೋರುತ್ತಿರುವ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಮುಖ್ಯವಾಹಿನಿಯ ಹಿಂದೂ ಧರ್ಮದಿಂದ ಪಡೆದ ಕಪಟ ಧಾರ್ಮಿಕ ಸಂಕೇತಗಳನ್ನು ಚಿತ್ರಿಸುವ ಮೂಲಕ ಒಣ್ಣೆಟ್ಟಿನ ಭಾವವನ್ನು ಮರುಸೃಷ್ಟಿಸುವುದು. ಆರ್ಥಿಕ ಸಬಲೀಕರಣವನ್ನು ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಏಕರೂಪೀಕರಣದೊಂದಿಗೆ ಬೆರೆಸುವ ಅಪಾಯವು ಪ್ರಬಲ ಧಾರ್ಮಿಕ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಉತ್ತೇಜಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಎಂಬುದು ಆಶ್ಚರ್ಯಕರವಲ್ಲವಾದರೂ, ತೀವ್ರವಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಕಷ್ಟ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಮೂಲಭೂತವಾದಗಳು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ದುರ್ಬಲವಾದ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಂರಚನೆಯಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ರಚಿಸಲಾದ ಬಿರುಕುಗಳನ್ನು ಇದು ಜಟಿಲವಾಗಿಸುತ್ತದೆ. ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಧರ್ಮದಿಂದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಪ್ರಜ್ಞಾಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ಬೇರ್ಪಡಿಸುವ ಮೂಲಕ ಇದನ್ನು ತೋರಿಸಬೇಕು. ಎಲಾ ಭಟ್ ಹೇಳುವಂತೆ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆ, ಸ್ವಾಭಿಮಾನ ಮತ್ತು ಪರಸ್ಪರ ಒಗ್ಗಟ್ಟಿನ ತತ್ವಗಳನ್ನು ಯಾವುದೇ ಸಾಲ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಕೇಂದ್ರಕ್ಕೆ ಮರಳಿ ತರುವ ಮೂಲಕ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಭಾರತದಂತಹ ಬಹುತ್ವ ಮತ್ತು ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ “ಯಶಸ್ಸಿನ”



17. On the other hand, the most accepted and influential MFI through all personal accounts is at present **the SKDRDP which unlike other MFIs actively appears to promote a model of credit drawn from Self- Help principles of encouraging savings and building on women's solidarity and collective entrepreneurship**. While none of this is being realized in any substantial manner what it does seem to be doing instead is recrafting a sense of solidarity through drawing on insidious religious symbolism drawn from mainstream Hinduism. While this is not surprising given that it is promoted by a powerful religious institution the danger of mixing economic empowerment with cultural homogenization is that it could deepen the fissures that have already been created in the fragile social fabric on account of acute economic distress and increasing religious fundamentalisms in our public life. This should be addressed at one level through the conscious separation of economy from religion ensured by appropriate norms and regulations. And also, through bringing back to the centre of any credit programme the principles of self reliance, self esteem and mutual solidarities which as Ela Bhatt says should be the touchstones of “success” especially in a plural and diverse cultural economy like that of India.

18. It is clear that despite MFIs being governed by the regulatory body which is the RBI and fulfilling many of its legal prerequisites are infact violating a substantial number of the Fair Practices Code which include among others :

- ಆ Ensuring that the modes of recovery are non-coercive
- ಆ A borrower cannot be a member of more than one SHG/JLG
- ಆ Not more than two NBFC-MFIs should lend to the same borrower.

ಮೈಲಿಗಲ್ಲಾಗಬೇಕು.

18. ಆರ್‌ಬಿಐನಿಂದ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಅದರ ಅನೇಕ ಕಾನೂನು ಪೂರ್ವಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುತ್ತಿದ್ದರೂ ಕೆಳಗಿನವು ಸೇರಿದಂತೆ ಗಣನೀಯ ಸಂಖ್ಯೆಯ ನ್ಯಾಯೋಚಿತ ಅಭ್ಯಾಸ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಇದು ಉಲ್ಲಂಘಿಸುತ್ತಿದೆ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿದೆ :

- ಆ ಹಣವಸೂಲಿಯ ವಿಧಾನಗಳು ಬಲವಂತವಲ್ಲ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ಆ ಸಾಲಗಾರನು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘ / ಜೆಎಲ್‌ಜಿಯ ಸದಸ್ಯನಾಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ
- ಆ ಒಂದೇ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಎರಡಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ-ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸಾಲ ನೀಡಬಾರದು.



Women orientation on MFI  
in Mallayyanapura on 20.01.2020

## Chapter Eighth Recommendations

## ಅಧ್ಯಾಯ ಎಂಟು ಶಿಫಾರಸ್ಸುಗಳು

### In the context of :

- Unchecked proliferation of Microfinance Institutions working at village and urban levels and their growing into high profit commercial ventures at the cost of the rural and urban poor thus creating a loan culture that subsumes all other local socio economic practices and relationships.
- The unbearable burden of multiple loans taken by women from vulnerable communities as members of MFI's that target women for their good repayment record
- The burden of weakly, fortnightly and monthly repayment of interest that push women deeper into cycles of indebtedness since they are forced to take new loans to repay old loans
- The increasing economic distress in these areas due to which they are being forced into seasonal migration primarily to repay loans and not to enhance their incomes through productive enterprise
- The lack of any mechanisms to monitor and regulate MFI's in terms of their loan policies, erratic interest rates and dubious repayment strategies that are proving to be extremely harmful for the women both individually and collectively
- Attempting to bring back the principle of social empowerment of women through collective enterprise which was central to the concept of self help and microcredit.

the following recommendations are made to the government, MFI's, local administration and civil society to ensure that clearer accountability norms are established for microfinance even while relocating it within the context of a more holistic policy of economic empowerment of women and the need to rebuild more inclusive and resilient local and rural economies.

### Government Policy

1. Review and recast the regulatory regime for MFIs. Despite there being a broad policy in terms of an RBI circular and laws related to

### ಪೂರ್ವಾಪರ ಸಂದರ್ಭ :

- ಹಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ನಗರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಅನಿಯಂತ್ರಿತ ಪ್ರಸಾರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಹಾಗೂ ನಗರ ಬಡವರ ಹಣದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭದಾಯಕ ವಾಣಿಜ್ಯ ಉದ್ಯಮಗಳಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಸಾಲದ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಿ ಇತರ ಎಲ್ಲ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಕುಬ್ಜವಾಗಿಸುತ್ತಿದೆ
- ದುರ್ಬಲ ಸಮುದಾಯಗಳಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ತೆಗೆದು-ಕೊಂಡ ಬಹು ಸಾಲಗಳ ಅಸಹನೀಯ ಹೊರೆ, ಉತ್ತಮ ಮರುಪಾವತಿ ದಾಖಲೆಗಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಗುರಿಯಾಗಿಸುವ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐನ ಸದಸ್ಯರು
- ವಾರ, ಅರ್ಧ ಮಾಸಿಕ ಮತ್ತು ಮಾಸಿಕ ಬಡ್ಡಿಯ ಹೊರೆ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಹೊಸ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸುವುದರಿಂದ ಅವರನ್ನು ಸಾಲದ ಚಕ್ರಕ್ಕೆ ಆಳವಾಗಿ ತಳ್ಳುತ್ತದೆ.
- ಈ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಆರ್ಥಿಕ ತೊಂದರೆಯಿಂದಾಗಿ ಅವರು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರು-ಪಾವತಿಸಲು ಕಾಲೋಚಿತ ವಲಸೆಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಹೊರತು ಉತ್ಪಾದಕ ಉದ್ಯಮದ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ.
- ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಸಾಲನೀತಿಗಳು, ಅನಿಯಮಿತ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಶಯಾಸ್ಪದ ಮರುಪಾವತಿ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಿಸಲು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳ ಕೊರತೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಇವು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಾಮೂಹಿಕವಾಗಿ ಅತ್ಯಂತ ಹಾನಿಕಾರಕವೆಂದು ಸಾಬೀತಾಗಿದೆ.
- ಸ್ವಸಹಾಯ ಮತ್ತು ಕಿರುಸಾಲದ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗೆ ಕೇಂದ್ರವಾಗಿದ್ದ ಸಾಮೂಹಿಕ ಉದ್ಯಮದ ಮೂಲಕ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಬಲೀಕರಣದ ತತ್ವವನ್ನು ಮರಳಿ ತರುವ ಪ್ರಯತ್ನವಿದೆ.

ಕಿರುಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆಯೇ ಎಂದು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸರ್ಕಾರ, ಎಂಎಫ್‌ಐ, ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತ ಮತ್ತು ನಾಗರಿಕ ಸಮಾಜಕ್ಕೆ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಶಿಫಾರಸ್ಸುಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ, ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಸಬಲೀಕರಣದ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಗ್ರ ನೀತಿಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ ಸ್ಥಿತಿಸ್ಥಾಪಕ ಸ್ಥಳೀಯ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಗ್ರವಾಗಿ ಪುನರ್ ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ.

### ಸರ್ಕಾರದ ನೀತಿ

1. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗಾಗಿ ನಿಯಂತ್ರಕ ಆಡಳಿತವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ಮರುಸೃಷ್ಟಿಸಬೇಕು. ಆರ್‌ಬಿಐ ಸುತ್ತೋಲೆ ಮತ್ತು ಹಣ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಕಾನೂನುಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ವಿಶಾಲವಾದ ನೀತಿ ಇದ್ದರೂ, ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ ಯಾವ

- money lending, in reality there are no means by which regulation can be ensured. Set up a Microfinance regulatory board at the national and state levels that will also do regular audits of the functioning of MFIs
2. Among other concerns these regulatory mechanisms for MFI's should ensure the following :
    - ✓ monitor excess pressure and abuse of women at the time of repay ments either by the agent or by fellow group members of the MFI loan
    - ✓ limit the number of MFI's in each geographical district/taluk/panchayat
    - ✓ regulate the interest rate
  3. The regulatory mechanism board at the State level must comprise of monitoring bodies that includes representatives of local bodies such as zilla panchayats/ village panchayats or local government representatives, members of State Women's Commission and representatives from non-profit organizations that work on rural development, women's rights and the poor and marginalized communities.
  4. Encourage public sector banks to restart loans at lower interest rates among the poorer rural and urban communities without insistence on collateral and with simplified procedural requirements and these loans must be classified under Priority Sector loans with special rate of lower interest. <sup>21</sup>
  5. Mandate Public sector Banks to hold loan melas for the poor and for women to improve livelihood options at village level annually, to provide loans on easy terms.
  6. Priority sector loans to rural and urban poor borrowers must be reduced to below 10% p.a
  7. Microfinance institutions should go back to the original aim of loans for socio-economic upliftment of the poor in rural and urban areas and not run with sole aim of maximizing their profits. They should be made to return to the stated focus of social and collective enterprise from the present practice of large section of consumer loans.
- ನಿಯಂತ್ರಣವೂ ಚಾಲನೆಯಲ್ಲಿಲ್ಲ. ರಾಷ್ಟ್ರ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮಂಡಳಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ ಅದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ನಿಯಮಿತ ಲೆಕ್ಕಪರಿಶೋಧನೆಯನ್ನು ಸಹ ಮಾಡಬೇಕು.
2. ಇತರ ಕಾಳಜಿಗಳ ನಡುವೆ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗಾಗಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ನಿಯಂತ್ರಕ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು :
    - ✓ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯಿಂದ ಅಥವಾ ಸಹವರ್ತಿ ಸದಸ್ಯರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರ ಮೇಲಿನ ಹೆಚ್ಚಿನ ಒತ್ತಡ ಮತ್ತು ದೌರ್ಜನ್ಯವನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಗುರಿಮಾಡಬೇಕು.
    - ✓ ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲೆ /ತಾಲ್ಲೂಕು/ಪಂಚಾಯತಿಯ ಭೌಗೋಳಿಕ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸಬೇಕು
    - ✓ ಬಡ್ಡಿದರವನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬೇಕು
  3. ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ನಿಯಂತ್ರಕ ಕಾರ್ಯಮಂಡಳಿಯು ಸ್ಥಳೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ ಜಿಲ್ಲಾ ಪಂಚಾಯಿತಿ / ಗ್ರಾಮ ಪಂಚಾಯಿತಿ ಅಥವಾ ಸ್ಥಳೀಯ ಸರ್ಕಾರಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು, ರಾಜ್ಯ ಮಹಿಳಾ ಆಯೋಗದ ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಮಹಿಳಾ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಹಾಗೂ ಸಾಮಾಜಿಕವಾಗಿ ಅಂಜಿನಲ್ಲಿರುವ ಸಮುದಾಯಗಳ ಪರವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಲಾಭೋದ್ದೇಶವಿಲ್ಲದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ (ಎನ್‌ಜಿಒ) ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರಬೇಕು.
  4. ಮೇಲಾಧಾರದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿಲ್ಲದೆ ಮತ್ತು ಸರಳೀಕೃತ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಬಡ ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ನಗರ ಸಮುದಾಯಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರದಲ್ಲಿ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಈ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಆದ್ಯತೆಯ ವಲಯದ ಸಾಲಗಳ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರದೊಂದಿಗೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಬೇಕು.
  5. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಬಡವರಿಗೆ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಜೀವನೋಪಾಯ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು, ಸುಲಭವಾಗಿ ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ಗ್ರಾಮ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವಾರ್ಷಿಕವಾಗಿ ಸಾಲ ಮೇಳಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಆದೇಶಿಸಬೇಕು.
  6. ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ನಗರ ಬಡ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಆದ್ಯತೆಯ ವಲಯದ ಸಾಲವನ್ನು ವರ್ಷಕ್ಕೆ 10% ಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕು
  7. ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕೇವಲ ಲಾಭವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಏಕೈಕ ಗುರಿಯನ್ನು ಕೈಬಿಟ್ಟು ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಬಡವರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ಉನ್ನತಿಗಾಗಿ ಇದ್ದ ತಮ್ಮ ಮೂಲ ಗುರಿಯತ್ತ ನಡೆಯಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕ ಸಾಲಗಳ ದೊಡ್ಡ ವಿಭಾಗದ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯಿಂದ ಅವುಗಳನ್ನು ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಸಾಮೂಹಿಕ ಉದ್ಯಮ ಸಂಬಂಧಿತ ಗಮನಕ್ಕೆ ಮರಳಲು ಆದೇಶಿಸಬೇಕು.
  8. ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಹಣದ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು



8. Reserve Bank of India must closely watch the working of Non Banking Finance Companies or Small Finance banks or cooperative Banks instituted by MFIs to ensure that they function strictly within relevant norms of the RBI and the Government by regularly monitoring of the fund collection and utilization of these Institutions.
9. Self-regulatory agency MFIN with a section of MFIs signing the “Code for Responsible Lending” (CRL) for microfinance, should be regulated by RBI to compulsorily include all institutions conducting microfinance activities and to function in every District -level of all MFIs functioning in a district without exceptions, and to ensure that Present practice of multiple loans beyond the set limits of the Government either by an MFI to an individual or simultaneous loans to an individual borrower by a number of MFIs is eliminated.

### Micro Finance Institutions

- ⇒ Put into place a strict code on harassment of members at the time of repayment either by the other members of the loan group or by the agent and establish a grievance cell at every District level of their operational area and process to respond to complaints related to the same within reasonable period not exceeding a week.
- ⇒ Strictly impose the rule of not giving multiple loans especially to those who have loans over Rs 2 lakhs from multiple MFIs

### Government Programmes and Local Governance

- Regulate the number of MFI's in each Panchayat/Urban locality/ District through the local administration
- Establish grievance cells at the level of local administration to address cases of violation of norms or abuse of members vis a vis repayment or of MFIs violating norms set by the proposed Microfinance Regulatory Board.

ಬಳಕೆಯನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಆರ್‌ಬಿಐ ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಸಂಬಂಧಿತ ಮಾನದಂಡಗಳಲ್ಲಿ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದೆಯೇ ಎಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಬ್ಯಾಂಕೇತರ ಹಣಕಾಸು ಕಂಪನಿಗಳು ಅಥವಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಥವಾ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಗಮನಿಸಬೇಕು.

9. ಕಿರುಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ “ಕೋಡ್ ಫಾರ್ ರೆಸ್ಪಾನ್ಸಿಬಲ್ ಲೆಂಡಿಂಗ್” (ಸಿಆರ್‌ಎಲ್)ಗೆ ಸಹಿ ಹಾಕುವ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಒಂದು ವಿಭಾಗದೊಂದಿಗೆ ಸ್ವಯಂನಿಯಂತ್ರಕ ಸಂಸ್ಥೆ ಎಂಎಫ್‌ಐಎನ್, ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ ಸೇರಿಸಲು ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ವಿನಾಯಿತಿಗಳಿಲ್ಲದ ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಆರ್‌ಬಿಐ ನಿಯಂತ್ರಿಸಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಸರ್ಕಾರದ ನಿಗದಿತ ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಮೀರಿ ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮೂಲಕ ಅನೇಕ ಸಾಲಗಳ ನೀಡುವ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಅಥವಾ ಏಕಕಾಲದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಸಾಲಗಾರ ಹಲವಾರು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕುವುದನ್ನು ತಡೆಯಬಹುದು.

### ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು

- ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಗುಂಪಿನ ಇತರ ಸದಸ್ಯರು ಅಥವಾ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಂದ ಸದಸ್ಯರ ಮೇಲಿನ ಕಿರುಕುಳದ ಬಗ್ಗೆ ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಿನ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ರಚಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವರ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯ ಪ್ರದೇಶದ ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ದೂರು ವಿಭಾಗವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದೂರುಗಳಿಗೆ ಒಂದು ವಾರ ಮೀರದ ಸಮಂಜಸವಾದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಬೇಕು.
- ಅನೇಕ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಂದ 2 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲ ಪಡೆದಿರುವವರಿಗೆ ಬಹು ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಬಾರದು ಎಂಬ ನಿಯಮವನ್ನು ಕಟ್ಟುನಿಟ್ಟಾಗಿ ವಿಧಿಸಬೇಕು.

### ಸರ್ಕಾರಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತ

- ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತದ ಮೂಲಕ ಪ್ರತಿ ಪಂಚಾಯತಿ / ನಗರ ಪ್ರದೇಶ / ಜಿಲ್ಲೆಯ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಬೇಕು.
- ನಿಯಮಗಳ ಉಲ್ಲಂಘನೆ ಅಥವಾ ಮರುಪಾವತಿಯ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸದಸ್ಯರ ದುರುಪಯೋಗ ಅಥವಾ ಅದರಂತೆಯೇ ಉದ್ದೇಶಿತ ಕಿರುಬಂಡವಾಳ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮಂಡಳಿಯು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಉಲ್ಲಂಘಿಸುವ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಸ್ಥಳೀಯ ಆಡಳಿತದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ದೂರು ವಿಭಾಗಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕು.
- ವಲಸೆಯನ್ನು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ಮಾಡಲು ಪಂಚಾಯತಿ ಗಳಿಗೆ ಅಧಿಕಾರ ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ತೀವ್ರ ಸಂಕಟಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಿ ವಲಸೆ ಹೋಗುವ ಅಥವಾ ಆತ್ಮಹತ್ಯೆಯ

21. Priority Sector Lending is an important role given by the (RBI) to the banks for providing a specified portion of the bank lending to few specific sectors like agriculture and allied activities, micro and small enterprises, poor people for housing, students for education and other low income groups and weaker sections. (Lending Targets under Priority Sector for PSBs and other Banks as per RBI Master Circular - Priority Sector Lending- Targets and Classification- RBI/2015-16/53 FIDD.CO.Plan.BC.4/04.09.01/2015-16)

- Empower and equip panchayats to monitor migration to provide support and relief to those who are subject to extreme distress due to which they may be migrating or may even be driven to committing suicide.
- Put into place substantive schemes and programmes to revive women's livelihoods including generating gender sensitive jobs under MGNREGA that now largely provide jobs appropriate for men; Through schemes like NRLM and Sanjeevini provide special subsidies and loans for women farmers with small land holdings
- Hold regular women gram sabhas to encourage women to put into place action plans for improving women's livelihoods and to monitor the functioning of MFIs.
- Since health, education of children and housing are major reasons for the loans that women are taking, put into systemic measures to improve public health system, public education and facilitate subsidized housing loans to build decent and secure living spaces.

#### Civil Society/Community Groups

- Conduct trainings and build capacity on financial management for the rural women and the poor
- Conduct awareness building initiatives to widely inform rural and poor borrowers of the rules and regulations for MFIs and on complaint mechanisms to address grievances
- Provide assistance to borrowers of MFI loans to file grievances or complaints with relevant authorities and help follow up for redressal.
- Ensure inclusion and participation of independent civil society members with relevant experience and knowledge of MFI system in Government regulatory and monitoring committees for MFIs
- Conduct trainings and capacity on financial management
- Create support groups of women to build solidarity to counter the peer pressure exerted by MFI's

ಪ್ರಯತ್ನಕ್ಕೆ ಮುಂದಾಗುವ ಜನರನ್ನು ಸಂತ್ಯಸಲು ಪಂಚಾಯತಿಯನ್ನು ಸಜ್ಜುಗೊಳಿಸಬೇಕು.

- ಈಗ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಪುರುಷರಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿರುವ ಎಂಜಿಎನ್‌ಆರ್‌ಇಜಿಎ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಲಿಂಗ ಸೂಕ್ತ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವುದೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಮಹಿಳೆಯರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಯೋಜನೆಗಳು ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಬೇಕು, ಎನ್‌ಆರ್‌ಎಲ್‌ಎಂ ಮತ್ತು ಸಂಜೀವಿನಿಯಂತಹ ಯೋಜನೆಗಳ ಮೂಲಕ ಸಣ್ಣ ಜಮೀನು ಹೊಂದಿರುವ ಮಹಿಳಾ ರೈತರಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಸಬ್ಸಿಡಿ ಮತ್ತು ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿದ್ದು.
- ಕ್ರಿಯಾ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು ಹಾಗೂ ಮಹಿಳೆಯರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿ ನಿಯಮಿತ ಮಹಿಳಾ ಗ್ರಾಮಸಭೆಗಳನ್ನು ಹಮ್ಮಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.
- ಮಹಿಳೆಯರು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯ, ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ವಸತಿ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣಗಳು, ಹಾಗಾಗಿ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ವ್ಯವಸ್ಥಿತ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಯೋಗ್ಯ ಹಾಗೂ ಸುರಕ್ಷಿತ ವಾಸಸ್ಥಳಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು ಬಡ್ಡಿರಹಿತ ಗೃಹ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕು.

#### ನಾಗರಿಕ ಸಮಾಜ / ಸಮುದಾಯ ಗುಂಪುಗಳು

- ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಬಡವರಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ತರಬೇತಿ ನೀಡಬೇಕು.
- ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ಬಡ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಮೇಲಿನ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿ ತಿಳಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಇರುವ ದೂರು ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಗೃತಿ ಮೂಡಿಸುವ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸಬೇಕು
- ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವವರು ಸಂಬಂಧಿತ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಗೆ ತೊಂದರೆಗಳ ಮಾಹಿತಿ ಅಥವಾ ದೂರುಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಲು ಮತ್ತು ಪರಿಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಅನುಸರಿಸಬೇಕಾದ ವಿಧಾನವನ್ನು ಕುರಿತ ಸಹಾಯವನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕು.
- ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗಾಗಿ ಸರ್ಕಾರಿ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣಾ ಸಮಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಸಂಬಂಧಿತ ಅನುಭವ ಮತ್ತು ಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸ್ವತಂತ್ರ ನಾಗರಿಕ ಸಮಾಜದ ಸದಸ್ಯರ ಸೇರ್ಪಡೆ ಮತ್ತು ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಬೇಕು.
- ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕುರಿತ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ನಡೆಸಬೇಕು.
- ಎಂಎಫ್‌ಐನ ಸಹವರ್ತಿ ಒತ್ತಡವನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಒಗ್ಗಟ್ಟನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲು ಮಹಿಳೆಯರ ಬೆಂಬಲ

- Initiate campaigns for working with youth who are today's change agents to address social issues and problems like regressive practices like ostentatious marriages and extravagant festivals that are one of the primary reasons for loans

ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ರಚಿಸಬೇಕು.

- ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಕಾರಣಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾದ ಅತಿರೇಕದ ವಿವಾಹಗಳು ಮತ್ತು ಅತಿರಂಜಿತ ಹಬ್ಬಗಳಂತಹ ಅನುಚಿತ ಅಭ್ಯಾಸಗಳ ಕುರಿತ ಅರಿವನ್ನು ಹರಡಲು ಇಚ್ಛಿಸಿದ ಬದಲಾವಣೆಯ ಮುಂದಾಳುಗಳಾಗಿರುವ ಯುವಕ-ರೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಅಭಿಯಾನಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು.



Women meeting about Savings  
in Bheemanabeedu on 10.4.2019



## Postscript

### The role of microfinance in the post COVID economy and world

The finalizing of this report was delayed on account of the COVID crisis that hit the country in March. And it was in this period that both the vulnerability and the resilience of the unorganized/informal sector which forms the major client base of microfinance was revealed. For while it is clear that the brunt of the health impact of the virus and economic impact of the lockdown and social distancing measures was borne by informal workers, farmers, and micro entrepreneurs due to the near total loss of livelihoods and employment<sup>22</sup> it also revealed the substantial if hidden contribution of this “informal” sector to the formal economy.<sup>23</sup> Since the data for the study was collected before the COVID 19 crisis the analysis and recommendations here could not draw upon the impact of COVID on microcredit despite the fact that there has been sufficient experiential evidence to indicate that repayment of loans has been near impossible which is why the RBI even announced a moratorium on loan repayments for a period of three months following the announcement of the lockdown in March 2020.

Some would say however that in this context microfinance services have afforded their clients a margin of flexibility to cope with emergencies when publicly funded safety nets fall short<sup>24</sup>. Since along with their meager savings and loans, microfinance would have been their primary means to survive.

While this is something that should be borne out by more substantial ground studies it is also the case that while precipitating a deep economic crisis COVID has also provided the opportunity to relook at the contribution of the informal and unorganized sector to the local and national economy. And while doing so recast and retrieve the original intent of micro credit which was primarily to strengthen and sustain micro entrepreneurship and social business. As stated by Muhammad Yunus the “father” of micro credit and Grameen Bank which pioneered the concept of micro credit business part of micro social finance is not only completely forgotten, many micro-

finance institutions were created by enthusiastically promoting themselves as highly profitable businesses. We created micro-finance institutions to fight loan sharks, but never thought a day may come when micro-finance institutions themselves may become a tool in the hands of loan sharks. This abuse became quite widespread. We keep on drawing attention to the difference between good and bad ones by insisting that a true micro-finance institution must be designed and operated as a social business.<sup>25</sup>

In this context as an additional recommendation we also thought it appropriate to include some basic recommendations vis a vis debt relief during the COVID crisis and reorientation of micro finance Priorities based on the demands formulated by several women's organizations as also economists like Prof Yunus. These include :

#### 1. Freedom from Debt :

- Waiving of group loans of all women in Self Help Groups and all lockdown period installments of individual loans up to Rs 1 lakh, whether they are loans taken from government, micro-finance companies or private banks.
- Stay debt collection on all small loans till 31 March 2021.
- Ensure employment for women in Self Help Groups and procurement of their products.
- Make loans up to Rs 1 lakh interest free.
- Interest rate for loans for self-employment up to Rs 10 lakhs should be 0-4%.

#### 2. Recreating social enterprise and local economies :

There should be a concerted and coordinated effort between civil society and the government to conceive of appropriate financial institutions and processes to revive and sustain local and rural economies central to which will be the collective and individual enterprise of women workers in the informal sector.

22. Joseph Xavier; Walking with the Migrants. Beyond COVID 19 Pandemic; Indian Social Institute, Bengaluru, CARITAS India, New Delhi, IGSSS, New Delhi, 2020

23. <https://theprint.in/opinion/economists-must-stop-looking-at-rural-india-as-just-labour-supply-tool-post-covid-yunus/486252>

24. <https://www.cgap.org/research/publication/microfinance-and-covid-19-framework-regulatory-response>

25. <https://theprint.in/opinion/economists-must-stop-looking-at-rural-india-as-just-labour-supply-tool-post-covid-yunus/486252/>

## **22nd December 2020\_ Release of the data survey on MFI**

## Introduction

This summary highlights key discussion points of the MFI Release Report Webinar held on the 22nd December 2020 from 3pm to 6pm.

The webinar was comprised of several speakers who presented their views and experiences of not only the negative impacts of MFIs but also the collective and solidarity models on women empowerment. The participants included activists working with women's livelihoods and micro credit, academics and researchers on the subject as well as experts on Government policy and Banking.

The purpose of the webinar was to plan for a larger event which will include a more sustainable, transformative and feminist approach to micro finance in order for solidarity and autonomy.

The webinar comprised of 60 participants in total all of whom actively listened and participated to the webinar's theme; **"Economic Empowerment or Enslavement"**

## Speakers & Key points

### 1. Saraswathi, Director, RLHP, Mysore. (Welcome introduction on RLHP) :

Rural Literacy and Health Programme (RLHP) : RLHP is a non- governmental organization founded in 1984 in Mysore, Karnataka state, India. Committed to create an equal and sustainable society, it adopted an integrated approach to achieve optimum level of child development, women empowerment, and community health of people living in slums and villages. The organization works in 8 districts in Karnataka State, and has also responded to emergencies, including the Indian Ocean Tsunami Response and Kerala floods 2018.

### 2. Paola Benvenuto Country representative, WeWorld GVC

#### (Objectives of the programme) :

- ✧ Release the study findings.
- ✧ Recap of RLHP and WeWorld- GVC Partnership, Mission and Vision.
- ✧ Are the MFI operating in the same way in other parts of India?
- ✧ Are the migration prone areas a preferred target from MFIs
- ✧ What are the alternatives that can provide a better answer to the financial need of the women from vulnerable background?
- ✧ What can be the coordination mechanism with the MFI existing system?

Name of Speakers	Topic
1. Soma Parthasarathy :	A Contextual view of Microfinance in India. (Boon or bane for the poor and the women)
2. Madhu Bhushan and Shakun Mohini :	Presentation of main findings of study of distress migration and microfinance lending in 6 village of Gundlupet
3. Mary Vattamattam, Timbuktu Collective, AP :	Experiences sharing on collective model of women's thrift and credit cooperatives



4. Mallamma, Sabala, Bijapura, Karnataka :	Negative impact on women empowerment in North Karnataka especially among migrants and rural women
5. Pushpa, Vanagana U.P :	Impact on women in dalit women in Bundelkhand
6. Jamuna, Gramya, Telangana :	State and national campaigns towards creating accountability mechanisms for microcredit
7. Franco, Malhar, Kerala :	Strengthen government schemes for empowerment of Women
8. Soya Thomas, Kerala :	Role of local governance (Panchayat) in economic empowerment model of Kudumbashri

**Mrs. Nagamahadevamma**, from Bannithallapurawho is one of the victims of MFI threatening. She released the Microfinance Study report during the webinar and she is very happy to be part of the event as well as to release this report. She elaborates her expectation from this programme as, take report to State and central government level and found solution for problems in community level. She is not the only person who undergoing the distress but hundreds of women have the same story.

### 3. Dr. SomaKishore Parthasarathy, Gender and development analyst/ researcher.

**NewDelhi**

**(Moderator)**

- ☞ Neo liberal policies-private sector, corporatization, financial and digital interests capturing labour and data, financial health and resource capture.
- ☞ Network Organizations of MF sector actors like MFIN and SA-DHAN speak of self regulation, ACCESS and MCriI monitor and facilitate the interventions, business processes and impacts, little in public discourse.
- ☞ Microfinance creates a burden on women in getting credit, taking loans from women thus women are not in a position to claim autonomy over their resources.

### 4. Madhu Bhushan & Shakun Mohini

**(Main Findings of the study of MFI lending in 6villages of Gundlupet Karnataka)**

- ☞ Push and Pull factors of migration - vulnerability, poverty assessment of 251 households that migrated with children.
- ☞ MFIs have focussed on lending to women – primary reason being easier recovery.
- ☞ Crushingburdenofmultipleloans,Cultureofcompetition and peer pressure by MFI's through the credit model of JLG(JointLiabilityGroup)isdestroyingthesocialfabric.
- ☞ Near total absence of the government that seems to have totally abdicated its responsibility at twolevels – Monitoring MFI function and providing alternative Income generating strategies.

- ☞ 80% women preferred MF loans.
- ☞ Women have shifted to MFIs in spite of tougher repayment terms as Rates of interest charged by moneylenders are high (60-100%) while MFIs charge 16% - 24%.
- ☞ Largest borrowings (28%) are for repaying old loans and for migration (18%) indicating a direct connection between microcredit, migration and indebtedness.
- ☞ Systemic Distress - Most women have more than 1-2 loans ranging from a total of Rs 2 lakhs to Rs 8 lakhs with an average repayment of Rs 15,000 a month.
- ☞ 78% of the households migrate because of distress (40% are Children)
- ☞ Almost 60% of the families has taken a loan from a MFI.
- ☞ There has been a threefold increase in migration last 5 years to (66%) - While earlier years largely men used to migrate, women are now migrating too to augment earning to repay loans
- ☞ 20% of income from Migration work also went towards repayment of loans – Earlier to MFI loans, earning from Migration work was used for creating land and other assets.

### **Voices from the Women of Gundlupete Taluk**

We are living in a fast world in which the government is like a jhataka gaadi (bullockcart) and the private people (MFIs) are like shatabdi express (super fast express train).”

“Cancel “finance” and bring back Sanghas and Sanjeevinis through which loans should be given.”

“Nobody should be given loans if they have more than Rs. 2 lakhs loans on their heads”

“Let the government make accessible of Rs 2 lakhs of loans and put the announcement on TV9 we will not go to finance.”

“Government will do nothing for us....yenu upayoga illa government ninda.”

“Govt should help us earn better with schemes like the MNREGA through which we can get regular income that will help us lessen our loans.”

“We don't go searching for finance. They come searching for us.  
The government should also do the same.”

“MFI's have done what NGO's and the government has not been able to do

## 5. Mallamma, Sabala, Bijapura, Karnataka

### (Impact of MFI on women empowerment in North Karnataka especially among migrants and rural women)

- ☞ 35 to 45% Lambani and Dalits do Seasonal Migration
- ☞ Data indicates that 81% of women prefer MFI's over money lenders and SHG on account of its convenience.
- ☞ The largest part of the borrowings (28%) are going for repaying old loans and for migration (18%) indicating a direct connection between microcredit, migration and indebtedness.
- ☞ From the loan taken for migration 58% goes towards sustaining the family while the earnings from the migration go towards repaying loans.
- ☞ Searching for higher income is one of the factors which pull people to migrate. This is because in the neighbouring state like Kerala (migration to Kerala is maximum from Gundlupet) offer better minimum wage approximately Rs 400 to Rs 500 per day.

## 6. Mary Vattamattam, Chairperson, Timbaktu, Collective, AP. (Experiences sharing on collective model of women's thrift and credit cooperatives Federation)

Brief history of how The Timbaktu Collective started; 1990 – The Timbaktu Collective, a not for profit registered. Eco-restoration work started in and around Timbaktu. 1992-Started working in 10 villages surrounding Timbaktu. 2020 – Works in 185 villages in partnership with 25,000 marginalized families. Has promoted 10 mutually aided thrift and producer coops societies?

- ☞ They have Swasakthi (“power of self”) financial empowerment and rights of women.
- ☞ Alternative banking , independent, sustainable alternative banking Institutions for women towards financial inclusion.
- ☞ They are doing partnerships and trainings with women in this local cooperatives which seem to have autonomy.

## 7. Soya Thomas, Kerala

### (Role of local governance (Panchayat) in economic empowerment model of Kudumbashri)

- ☞ Grama Sabha became the cornerstone for local planning.
- ☞ The panchayat got greater powers in local development in Kerala.
- ☞ Women to participate in organizational, governance, local economic development and social empowerment arena.
- ☞ Working groups for project formulation.
- ☞ NHG to gramasabha.
- ☞ Forum for convergence of development effort – elected rep., official, CBO : The LSG level Evaluation committee
- ☞ NHG to ADS to CDS.



## Recommendations

### 1. Microfinance Institutions :

- Strict code on harassment of members at the time of repayment either by the other members of the loan group or by the agent and establish grievance cell at every District level of their operational area
- Strictly impose the rule of not giving multiple loans especially to those who have loan over 2 Lakhs from more than one MFI.

### 2. Government Programs and Local Governance :

- Regulate the number of MFI's in each Panchayat/Urban locality/District through the local administration.
- Establish grievance cells at the level of local administration.
- Empower and equip panchayats to monitor migration to provide support and relief to poor in distress.
- Put into place substantive schemes and programme to support women's livelihoods, gender sensitive jobs under MGNREGA.
- NRLM and Sanjeevini to provide special subsidies and loans for women farmers with small land holdings.
- Regular gram sabhas for women to put forth action for women's livelihoods and to monitor the functioning of MFIs.
- Systemic measures to improve public health system, public education and subsidized housing loans.

### 3. Civil Society and Community Groups

- Capacity Building on Financial Management training for rural women and the poor.
- Awareness building initiatives to widely inform rural and poor borrowers of the rules and regulations for MFIs and on complaint mechanisms to address grievances.
- Grievance and Complaint filing assistance to borrowers of MFI loans with relevant authorities and help follow up for redressal.
- Ensure inclusion and participation of independent civil society members with relevant experience and knowledge of MFI system in Government regulatory and monitoring committees for MFIs.
- Support groups of women to build solidarity to counter the peer pressure exerted by MFI's.
- Campaigns for working with youth to address social issues and problems like regressive practices like ostentatious marriages and extravagant festivals.

## Annexure I

### Guidelines for FGD's in Communities

#### FGD's Details

Date	Village	No. of Particepent
16-10-2019	Bheemanabeedu	15
16-10-2019	Mallayyanapura	03
17-10-2019	Annurkeri	15
17-10-2019	Bannithallapura	12
18-10-2019	Kuthnuru	15

## Annexure I

### Guidelines for FGD's in communities

#### *About SHG's – to track the shift from saving to credit; from collective functioning to individual benefit*

1. Have any of you been members of SHG's or Stree Shakthi Sanghas?
2. What was/is the role of SHG's in your village? Do you think they helped you and in what way?
3. How many SHGs are there in your village?
4. Has the nature of SHG's and the nature of your own participation changed over the years? If so why?
5. Are SHG's only credit groups or do they also fulfil other needs like being a support group for women. If so how. Can you give some examples of how women have either helped each other in these groups? Or how the groups have been harmful.
6. If they have become only credit groups when do you think this happened and why?
7. Are you able to do any savings at all? What do you use your savings for?
8. If not, why do you think you are not able to save? Do all your savings go in repayment of loans?

#### **Loans, Credits and their Impact**

1. What are the different sources of your loans? Banks? Government schemes? Money-lender? Microcredit? Any other?
2. Do you know the interest rates charged by each of the above?
3. What is the difference you find in each of the above?
4. Who is the main person who takes or is given

loan in the family – the woman or the man? Why?

5. How many loans do each of you have now on your head?
6. How many of you feel that taking loans has increased over the past years? If yes why do you think it is so?
7. Before taking loans do you explore other options like schemes that can be availed in the panchayat office, social welfare office, construction welfare board, scholarships etc? Has anybody told you about these schemes and if yes who? How successful have you been in accessing any of these schemes and scholarships.
8. How many of you had to migrate because you had to repay loans? Did migration positively impact on your life here or did it disrupt it. If so, how?
9. The last study showed that children had to drop out of school since families had to migrate to repay loans. Do you feel their education suffered and if yes what did you do to compensate for this loss?
10. What have been your primary reasons for taking loans?
11. How many of you take loans for festivals/ functions at home or to buy new clothes/ jewelry etc? Do these loans add to your debt burden? Why not spend only what you have?
12. How many of you feel caught in a cycle of credit and loans and accept it as the only way of making ends meet given increasing expenditure?
13. Were your parents and grandparents using loans to help tide over when there was no work? How many of you are repaying debts that your parents/grandparents took?
14. Have there been serious difficulties and tragedies within your family due to debts? Could you share those with us?



15. Has the 100 days of guaranteed employment under MNREGA help tide over your lean periods? If yes, how. If not, why.
16. What do you think the government can and should do to enable the rural poor to not get into debt traps? And what do you feel you can or should do?

### **Loans through MFI's**

1. Are women the primary beneficiaries of loans from MFI's? If yes, why.
2. How many MFI's are there in the village? When did the first MFI come? Are the MFI agents' local villagers?
3. Did you approach the agent for a loan or did the agent approach you? What kind of loans do they offer?
4. Do you think taking loans/credit gone up in the village after MFI's came into the picture? If yes why do you think so? Do you think that is good or bad?
5. Do you feel that their interest rates are fair or too high? Do you find it difficult to clear the loans because interest rates are high?
6. Do they ask for guarantees/ collateral security to give loans?
7. What kind of pressure do they put on you to return loans? Are you able to cope?
8. What alternatives are there for you to taking loans from MFI's? Do you use them?
9. What are the techniques the MFIs use to get repayment of loans? We have heard that there is a lot of verbal and emotional abuse along with threats like social excommunication. Do you feel that is right?
10. If you feel under pressure from an MFI agent who you feel as abused you do you complain to any authorities or to the manager? If not, why?
11. How many of you feel MFIs are helpful and

made your life easier?

12. What would your message be to MFI's to make them function better?

### **Loans through Moneylenders**

1. How many money lenders are there in the village? Who are they? What kind of relationship do you share with them?
2. Government is encouraging the setting up of MFI because they feel that the rural poor don't have access to easy credit and because the money lenders are exploitative. Is that true according to you?
3. Has taking loans from money lenders come down because of the increase in MFI's. If yes, why.
4. Do you feel that their interest rates are fair or too high? What collateral do they ask for?
5. What kind of pressure do they put on you to return loans? Are you able to cope?
6. What alternatives are there for you to taking loans from moneylenders? Do you use them?
7. What would your message be to money lenders so that they make your life easier?

### **Concluding discussion**

Do you feel because you have better access to credit your lives have improved in any way apart from materially? For example are you now more confident about taking decisions about your family or take initiative in your village to either resolve family disputes or access entitlements from the panchayat. Do you feel stronger and confident as a woman?

What are the vulnerabilities you face as a woman in the process of migration and while being a target of loans by MFI's.

If nothing has changed why do you think that is so.

**Annexure II**  
**Tentative Comparison of MFIs and Interest Rates using the**  
**case studies Document in the Report**

	Case 1				Case 2				Case 3				Case 4			
<b>Name</b>	Bellamma				Siddashetty				Ratnamma				Nagamma			
<b>Age</b>	35				Deceased				35				30			
<b>House</b>	Kuthuru				Annurkeri				Annurkeri				Bheemanabeedu			
<b>Work</b>	Daily wage				Farmer/ cows				Migrant & Daily wage				Migrant & Daily wage			
<b>Loan</b>	50,000 then 1,25,000 then 30,000				50,000 then 30,000 then 26,000 then 50,000				35,000 then 30,000 then 30,000 then 50,000				50,000 then 30,000 then 30,000 then 30,000 then 75,000			
<b>Condition</b>	1350/15days	1200/Week	2000/M	1240/15days	850/15days	600/15days	2250/Pm	1720/pm	1720/pm	1720/pm	1720/pm	2594/Pm	1750/Pm	1365/15day	2060/Pm	620/Week
<b>Amount</b>	24m	24m	24m	24m	24m	24m	24m	24m	24m	24m	24m	24m	24m	12m	24m	36m
<b>MFI name</b>	50,000	125,000	30,000	50,000	30,000	26,000	50,000	30,000	30,000	30,000	30,000	50,000	30,000	30,000	30,000	75,000
<b>Repayment</b>	Grameena Kuta	Dharmasthala	Suryodhaya	BSS	Spandhana	Equitas	Ujjivan	Dharmasthala	Ashirwad	L&T	L&T	Ujjivan	L&T	Inditrade	gram shakthi	Dharmashala
<b>Interest rate</b>	20,250	91,200	15,000	Closed	Closed	Closed	25,000	Closed	23,200	21,400	39,624	31,395	Closed	31,395	Closed	29,760
	19.35%	14.00%	25.40%	25.00%	23%	23.00%	21%	14.00%	22.30%	24%	21%	21%	24%	25.16%	24.30%	14.00%
<b>Other details</b>	To purchase vehicle				Committed suicide unable to pay loan. Family got Rs 5 lakhs in compensation				To fulfill her dreams of educating her children she used to migrate but this time she did not.				She paid amount to husband to take divorce in village level			
<b>SHG member</b>	No				No				SKDRDP sangha member				SKDRDP sangha member			
<b>Individual loan</b>	4,10,000 - 5%				3,00,000 - 50%				No				50,000 - Gold pledge 2% interest			
<b>Motivation</b>	To repay loan taken for buying a truck				Drought / borewell				Medical condition				To repay loans; medical expenses			
<b>Comments</b>	Not enough details to understand the impact of the MFI. Bellamma was too traumatised to give more details since just the previous week as a family they had attempted to commit suicide.				This was directly a farmer's suicide and the relief that the family got has not been enough to repay the multiple loans they are still carrying the burden.				She has suffered immensely to make ends meet and the burden of looking after the family is entirely on her.				She is very bold but suffering from chronic health issues			



	Case 5				Case 6				Case 7				Case 8			
Name	Mahadevamma				Suvarna. S. B				Siddamma				Nagamahadevamma			
Age	55				28				42				26			
House	Bannithalapura				Mallayyanapura				Kuthuru				Bannithalapura			
Work	Daily wage				Daily wage				Migrant & Daily wage				Working in RLHP			
Loan	62,000 then 38,000 then 35,000 then 35,000				30,000 then 40,000 then 50,000				30,000 then 30,000 then 50,000 then 100,000 then 30,000				70,000 then 28,000 35,000 then			
Condition	3700/PM	1500/PM	24m	2250/PM	26m	24m	650/Week	24m	480/week	24m	2500/pm	24m	1,800/PM	24m	1,300/PM	24m
Amount	62,000	28,000	35,000	35,000	35,000	35,000	30,000	30,000	40,000	50,000	50,000	50,000	30,000	30,000	30,000	30,000
MFI name	Spandana	Suryodhaya	Ashirvad	Rathnakara			SKS		Bharath	Ashirvad	Spandana	Dharmastala	Ujjivan	Grameen Kuta	Spandana	Spandana
Repayment	Closed	16,500	11,550	9,000	Completed	Completed	Completed	17,500.00	Completed	17,500.00	32,400	44,160	16,200	13,000	30,240	30,240
Interest rate	24.30%	25.40%	22.30%	21.60%	19.75%	20.75%	19.75%	22.30%	20.75%	22.30%	22.60%	14.00%	21%	19.35%	22.30%	22.30%
Other details	To save father from loan she took loan from MFIs but her father's death pushed her to attempt suicide				A sangha co member did not repay amount the responsibility was put on her head				To repay loan took loan from another MFI				She took first loan to pay for divorce from husband			
SHG member	No SHG member				Sanjeevini sangha member				SKDRDP sangha member				No SHG member			
Individual loan	No				No				No				20000 - 10% Interest			
Motivation	To join SHG, To take support from her siblings				To join job				To take scheme from Women and child department				After repaying all her loans she is determined not take loans again unnecessarily. She prefers the earlier model of SHGs that she she			
Comments	She is innocent and got entangled in loans without realising the implications				She is currently in a state of depression since her husband is an alcoholic and always stays in Kerala without staying home.				Evidence of disregard in the rules of 3 MFI				Life totally entangled with MFI			

**Note: Bharath microfinance includes with SKS finance.**

***Annexure - III***

***Survey Questionnaire 2 for Studying Impact  
of Microfinance on Migrating Households 18.22***

***WE WORLD AND RLHP***

Annexure III

Survey Questionnaire 2 for Studying Impact of Microfinance on Migrating Households 18.22

WE WORLD AND RLHP

ವಲಸೆ ಹೋಗುವ ಕುಟುಂಬಗಳ ಸಮೀಕ್ಷೆ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ 2

ವೀ ವರ್ಲ್ಡ್ ಮತ್ತು ಆರ್ ಎಲ್ ಎಚ್ ಪಿ

SECTION 1 : IDENTIFICATION DETAILS/ ಗುರುತಿನ ವಿವರ

Part A : Surveyor Details – ಸರ್ವೆ ಮಾಡುವವರ ವಿವರ

Date of Interview ಸಂದರ್ಶನದ ದಿನಾಂಕ	Schedule ID# ಷೆಡ್ಯೂಲ್ ಐಡಿ#						
Start time ಪ್ರಾರಂಭ ಸಮಯ	End time ಮುಕ್ತಾಯ ಸಮಯ						
Name of the interviewer ಸಂದರ್ಶಕರ ಹೆಸರು	Signature of the interviewer ಸಂದರ್ಶಕರ ಸಹಿ						
Name of the Supervisor ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರ ಹೆಸರು	Signature of the Supervisor ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರ ಸಹಿ						
Back Checked by Supervisor (1=Yes, 2=No) ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕರು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ್ದಾರೆಯೇ ( 1= ಹೌದು, 2 = ಇಲ್ಲ)							

1. Respondent Details: ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುವವರ ವಿವರಗಳು

a. Name of the respondent..... (Male / Female)  
ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುವವರ ಹೆಸರು..... ( ಪುರುಷ / ಮಹಿಳೆ)

b. Name of head of family: .....  
ಕುಟುಂಬದ ಮುಖ್ಯಸ್ಥರ ಹೆಸರು

c. Religion/ ಧರ್ಮ..... (ಕೋಡ್ 1 ನೋಡಿ refer code 1)

d. Caste/ಜಾತಿ..... (ಕೋಡ್ 2 ನೋಡಿ refer code 2)

e. Phone or mobile No. any: ಫೋನ್ ಅಥವಾ ಮೊಬೈಲ್ ನಂಬರ್ .....

f. Adhaar Card/ ಆಧಾರ್ ಕಾರ್ಡ್ 1= Yes/ಹೌದು 2=No/ಇಲ್ಲ

If yes pls provide number/ಹೌದಾದರೆ ಆಧಾರ್ ಸಂಖ್ಯೆ ತಿಳಿಸಿ .....

g. Household status ಕುಟುಂಬದ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿ 1= APL, 2=BPL 1= ಎಪಿಎಲ್, 2= ಬಿಪಿಎಲ್



2. Village Details/ ಗ್ರಾಮದ ವಿವರ

Village/ಗ್ರಾಮ ..... Panchayat/ಪಂಚಾಯಿತಿ .....

Block/Taluk/ತಾಲ್ಲೂಕು /ಬ್ಲಾಕ್ ..... District/ಜಿಲ್ಲೆ .....

**PART E: DETAILS OF Loans from MFI/Moneylenders**

**ಪಾರ್ಟ್ ಇ : ಎಂಎಫ್‌ಐ/ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆದ ವಿವರಗಳು**

**ಇ-28: ಸಾಲದ ವಿವರಗಳು ಮತ್ತು ವಲಸೆ**

**E-28: DETAILS OF BORROWINGS AND MIGRATION**

**28.1 Are you a member of any of the following? (Multiple)**

**28.1 ನೀವು ಈ ಕೆಳಕಂಡ ಯಾವುದಾದರಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರಾಗಿದ್ದೀರಾ**

- 1) ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕ್
- 2) ಸಹಕಾರ ಸೊಸೈಟಿ
- 3) ಸ್ವ ಸಹಾಯ ಗುಂಪು
- 4) ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಸೊಸೈಟಿ
- 5) ಖಾಸಗಿ ಚಿಟ್ ಫಂಡ್
- 1) Cooperative Bank
- 2) Coop Society
- 3) Self Help Group
- 4) Credit Society
- 5) Private Chit Fund

**28.2 Who availed loan in the family? (Multiple)**

**28.2 ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಪಡೆದವರು ಯಾರು? ( ಬಹು ಆಯ್ಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ತರಿಸಬಹುದು)**

- 1) ನಾನು
- 2) ಪತ್ನಿ ಅಥವಾ ಪತಿ
- 3) ಸೋದರ ಅಥವಾ ಸೋದರಿ
- 4) ತಂದೆ , ತಾಯಿ
- 5) ಇತರ ಬಂಧುಗಳು
- 1)Myself
- 2) Spouse
- 3) Sibling
- 4) Parent
- 5) Other relative

**28.3 This year who did you take loan from?**

**28.3 ಈ ವರ್ಷ ಯಾರಿಂದ ನೀವು ಸಾಲ ಪಡೆದಿದ್ದೀರಿ?**

- 1) ಸಹಕಾರ ಬ್ಯಾಂಕ್
- 2) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್
- 3) ಕಿರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ

### Annexure III

- 4) ಸ್ಥಳೀಯ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರ
- 5) ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು
- 6) ಬಂಧುಗಳು/ ಸ್ನೇಹಿತರು
- 7) ಸ್ವ ಸಹಾಯ ಗುಂಪು
- 8) ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ)

- 1)Coop Bank
- 2) Comm Bank
- 3) Micro Finance Institution
- 4) Local Moneylender
- 5) Traders
- 6) Relatives/Friends
- 7) Self Help Group
- 8) Others (Specify)

#### 28.4 Why did you avail loan? (MULTIPLE)

##### 28.4 ಸಾಲವನ್ನು ನೀವು ಏಕೆ ಪಡೆದು ಕೊಂಡಿರಿ (ಬಹು ಆಯ್ಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ತರಿಸಬಹುದು)

- |                       |                                  |
|-----------------------|----------------------------------|
| 1. ಬಳಕೆ ವಸ್ತುಗಳು      | 8. ಧಾರ್ಮಿಕ ಉತ್ಸವ                 |
| 2. ಶಿಕ್ಷಣ             | 9. ವಲಸೆ                          |
| 3. ಆರೋಗ್ಯ ಪಾಲನೆ       | 10. ಜಾನುವಾರು ಖರೀದಿ               |
| 4. ಕೃಷಿ               | 11. ಭೂಮಿ ಖರೀದಿ                   |
| 5. ಗೃಹೋಪಯೋಗಿ ಉದ್ಯಮ    | 12. ಹಳೆ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಗೆ           |
| 6. ಮನೆ ನಿರ್ಮಾಣ/ರಿಪೇರಿ | 13. ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಾರಂಭ               |
| 7. ವ್ಯಾಜ್ಯ ವೆಚ್ಚ      | 14. ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ) |

1. Consumption
2. Education
3. Healthcare
4. Agriculture
5. Household Business
6. House construction/repair
7. Litigation

8. Religious Festival
9. Migration
10. Purchase Livestock
11. Land purchase
12. Repaying old loan
13. Social function
- 14) Other (Specify)

Other: \_\_\_\_\_

#### 28.5 If loan was for (12) Repaying Old Loan, who was the old loan taken from?

##### 28.5 ಹಳೆ ಸಾಲ ಚುಕ್ತಾ ಮಾಡಲು (12) ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಯಾರಿಂದ ಹಳೆ ಸಾಲ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಿರಿ?

- 1) ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕ್
- 2) ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್
- 3) ಕಿರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ
- 4) ಸ್ಥಳೀಯ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರ
- 5) ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು
- 6) ಬಂಧುಗಳು/ ಸ್ನೇಹಿತರು
- 7) ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು
- 8) ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿ) \_\_\_\_\_

- 1)Coop Bank
- 2) Comm Bank
- 3) Micro Finance Institution
- 4) Local moneylender

- 5) Traders
- 6) Relatives/Friends
- 7) Self Help Group
- 8) Others (Specify) \_\_\_\_\_

**28.6 If the loan was for (13) Social Function, what was the function?**

**28.6 ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮಾರಂಭಕ್ಕಾಗಿ ಸಾಲವನ್ನು (13) ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅದು ಯಾವ ಸಮಾರಂಭ?**

- 1) ಮದುವೆ
- 2) ಸಾವು/ ಅಂತಿಮ ಸಂಸ್ಕಾರ
- 3) ಶಿಶು ಜನನ
- 4) ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿ)
  - 1) Marriage
  - 2) Funeral/Death
  - 3) Birth of a child
  - 4) Other (Specify) \_\_\_\_\_

**28.7 Last year if you migrated in order to pay off a loan did it help to:**

**28.7 ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಸಾಲ ತೀರಿಸಲು ವಲಸೆ ಹೇಗೆ ನೆರವಾಗಿದೆ.**

- 1) ಸಾಲ ಅಥವಾ ಸಾಲದ ಕಂತು /ಬಂಡವಾಳದ ಮೇಲಿನ ಬಡ್ಡಿ ಹಿಂದಿರುಗಿಸಲು
- 2) ಸಂಪಾದನೆ ಕಡಿಮೆ ಇದ್ದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಆಧಾರವಾಯಿತು
- 3) ವರಮಾನ ಹೆಚ್ಚಳವಾಯಿತು
- 4) ಉಳಿತಾಯ ಹೆಚ್ಚಳವಾಯಿತು
  - 1) Pay back interest on loan or loan instalment/ Capital
  - 2) Sustain the family in lean period
  - 3) Result in increased income
  - 4) Result in increased saving

**28.8 This year are you migrating to work?**

**28.8 ಈ ವರ್ಷ ನೀವು ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಬೇರೆಡೆ ವಲಸೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದೀರಾ?**

- 1) ಹೌದು - ನಾವು ಹೋಗಲೇ ಬೇಕು.
- 2) ಇಲ್ಲ - ಹೋಗಲಿದ್ದೇವೆ
- 3) ಇಲ್ಲ - ವಲಸೆ ಹೋಗುವುದು ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ
  - 1) Yes – We have to.
  - 2) No – will be going
  - 3) No – do not need to migrate

**28.9 How long have you been migrating for work?**

**28.9 ಕೆಲಸಕ್ಕಾಗಿ ಎಷ್ಟು ಕಾಲದಿಂದ ನೀವು ವಲಸೆ ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದೀರಿ?**

- 1) 5 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಮಯದಿಂದ
- 2) 5 ರಿಂದ 10 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ
- 3) 10 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲದಿಂದ
- 4) ತಂದೆ ತಾಯಿ ಜೊತೆಗೆ ವಲಸೆ
  - 1) For less than 5 years
  - 2) Between 5 – 10 years
  - 3) More than 10 years
  - 4) Migrating with parents



**28.10 What was the negative impact of migration on you and your family?**

**28.10 ನಿಮ್ಮ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲೆ ವಲಸೆಯ ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮ ಏನು?**

- 1) ಶಾಲೆಯಿಂದ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಬಿಡಿಸಬೇಕಾಯಿತು
- 2) ಗ್ರಾಮದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗ/ಕೂಲಿ ನಷ್ಟ
- 3) ಕುಟುಂಬದ ಮೇಲೆ ಸಾಲದ ಹೊರೆ ಹೆಚ್ಚಳ
- 4) ಯಾವ ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮವೂ ಇಲ್ಲ
  - 1) Children had to be withdrawn from school
  - 2) Loss of job/coolie in village
  - 3) Increased burden of debt on family
  - 4) No negative impact

**E-29: Micro Finance Institution (MFI) OR Moneylender OR Self Help Group (SHG)**

**ಇ-29 : ಕಿರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ ( ಎಂಎಫ್‌ಐ) ಅಥವಾ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರ ಅಥವಾ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು ( ಎಸ್ ಎಚ್‌ಜಿ)**

**29.1 Have you more than one Loan from MFI / Moneylender / SHG?**

**29.1 ಎಂಎಫ್‌ಐ / ಲೇವಾದೇವಿಗಾರ/ ಎಸ್ ಎಚ್‌ಜಿ ಯಿಂದ ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಲ ಹೊಂದಿದ್ದೀರಾ?**

- 1) ಹೌದು . ಎಂಎಫ್‌ಐ ನಿಂದ 2 ಸಾಲಗಳು
- 2) ಹೌದು ಲೇವಾದೇವಿಗಾರನಿಂದ 2 ಸಾಲಗಳು
- 3) ಹೌದು ಎಸ್ ಎಚ್‌ಜಿಯಿಂದ 2 ಸಾಲಗಳು
- 4) ಹೌದು - ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಯಿಂದ
- 5) ಹೌದು - ಎಂಎಫ್‌ಐ ಹಾಗೂ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರನಿಂದ
- 6) ಹೌದು-ಲೇವಾದೇವಿಗಾರ ಹಾಗೂ ಎಸ್ ಎಚ್‌ಜಿಯಿಂದ
- 7) ಇಲ್ಲ-ಒಂದೇ ಒಂದು ಸಾಲ ಇದೆ
  - 1) Yes 2 loans from MFI
  - 2) Yes 2 loans From Moneylender
  - 3) Yes 2 loans from SHG
  - 5) Yes – from MFI and SHG
  - 6) Yes – from MFI and Moneylender
  - 6) Yes – From Moneylender and SHG
  - 7) No – Have only one Loan

**29.2 Which do you find better loan option?**

**29.2. ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ನಿಮಗೆ ಯಾವುದು ಒಳ್ಳೆಯ ಆಯ್ಕೆ ಎನಿಸುತ್ತದೆ?**

- 1) ಎಂಎಫ್‌ಐ
- 2) ಲೇವಾದೇವಿಗಾರ
- 3) ಎಸ್ ಎಚ್‌ಜಿ
  1. MFI
  2. Moneylender
  3. SHG

**29.2 Why?**

**29.3. ಯಾಕೆ?**

- 1) ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ಆಯ್ಕೆ ಇಲ್ಲ
- 2) ಇದರಿಂದ ನಾನು ಹಿಂದೆಯೂ ಸಾಲ ಪಡೆದಿದ್ದೇನೆ

- 3) ಚಿಕ್ಕ ಕಂತುಗಳಿರುತ್ತವೆ
- 4) ಏಜೆಂಟ್ ಸ್ನೇಹಿತ
- 5) ಯಾವುದೇ ದಾಖಲಾತಿಗಳ ಅಥವಾ ಭದ್ರತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ
- 6) ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿ)
  - 1) No other option
  - 2) I have taken from this earlier also
  - 3) Instalments are small
  - 4) Agent is a friend
  - 5) Easy to obtain (no documentation/surety)
  - 6) Other (Specify)

**E-30: LOAN FROM MICRO FINANCE INSTITUTION (MFI)**

**ಇ -30: ಕಿರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ( ಎಂಎಫ್ ಐ) ಸಾಲ**

**30.1 How long have you been taking loan from MFI?**

**30.1 ಎಂಎಫ್‌ಐ ನಿಂದ ಎಷ್ಟು ಕಾಲದಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವಿರಿ?**

- 1) <1 ವರ್ಷ
- 2) 1ರಿಂದ 3 ವರ್ಷಗಳು
- 3) 3ರಿಂದ 5 ವರ್ಷಗಳು
- 4) >5 ವರ್ಷಗಳು
  - 1) < 1 year
  - 2) 1 to 3 Yrs
  - 3) 3 to 5 Yrs
  - 4) > 5 yrs

**30.2 Which MFI?**

**30.2 ಯಾವ ಎಂಎಫ್‌ಐ?**

- 1) ಉಜ್ಜಿವನ ಫೈನಾನ್ಸ್
- 2) ಶ್ರೀಕಂಠೇಶ್ವರ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಗ್ರಾಮೀಣ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ
- 3) ಈಕ್ವಿಟಾಸ್
- 4) ಸ್ಪಂದನ
- 5) ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೂಟ
- 6) ಮುತ್‌ಹೂಟ್ ಫೈನಾನ್ಸ್
- 7) ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿ)
  - 1) Ujjivana finance
  - 2) Sri Kanteshwar Dharmasala Rural Development
  - 3) Eqvitas
  - 4) Spandana
  - 5) Grameena okkuta
  - 6) Muthoot finance
  - 7) Other (Specify)

**30.3 How did you get the loan from MFI?**

**30.3. ಎಂಎಫ್‌ಐ ನಿಂದ ನೀವು ಸಾಲ ಹೇಗೆ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರಿ?**

- 1) ಎಂಎಫ್‌ಐ ಏಜೆಂಟ್ ನನ್ನನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದ
- 2) ನನಗೆ ಪ್ರಾಂಟೇಷನ್ ಕೆಲಸ ಕೊಡಿಸಿಕೊಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಮೂಲಕ
- 3) ಎಸ್ ಎಚ್ ಜಿ ಮೂಲಕ
- 4) ಸ್ನೇಹಿತ/ಬಂಧು ಮೂಲಕ

5) ನನ್ನಿಂದಲೇ ನೇರ ಸಂಪರ್ಕ

6) ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿ)

1. Agent from MFI approached me
2. Through person who gets plantation job for me
3. Through SHG
4. Through friend/relative
5. Direct approach by me
6. Others (Specify)

**30.4 Who is the MFI Agent?**

**30.4. ಎಂಎಫ್‌ಐ ಏಜೆಂಟ್ ಯಾರು?**

- 1) ಬಂಧು
- 2) ಸ್ನೇಹಿತ
- 3) ಅದೇ ಗ್ರಾಮದ ಗೊತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿ
- 4) ಇತರೆ (ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿ)
  - 1) Relative
  - 2) Friend
  - 3) Known person from same Village
  - 4) Other (Specify)

**30.5 Has more than one person from my family availed of a loan simultaneously from one MFI? If yes who?**

**30.5. ನನ್ನ ಕುಟುಂಬದಿಂದ ಒಬ್ಬರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಒಂದೇ ಎಂಎಫ್‌ಐ ನಿಂದ ಏಕಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆಯೇ? ಹಾಗಿದ್ದರೆ ಯಾರು?**

- 1) ತಂದೆ ತಾಯಿ
- 2) ಪತಿ ಪತ್ನಿ
- 3) ಸೋದರ, ಸೋದರಿ
- 4) ಮಗ, ಮಗಳು
- 5) ಯಾರೂ ಇಲ್ಲ
  - 1) Parent
  - 2) Spouse
  - 3) Sibling
  - 4) Son / Daughter
  - 5) No one else

**30.6 What is the amount of loan you have taken?**

**30.6. ನೀವು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರುವ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣ ಎಷ್ಟು?**

- 1) 5000 ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ
- 2) 5001ರಿಂದ 20000
- 3) 20001ರಿಂದ 50000
- 4) 50001-100000
- 5) 100001 ರಿಂದ 300000
- 6) 300000 ಕ್ಕಿಂತ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟು
  - 1) Below 5000
  - 2) 5001 to 20000
  - 3) 20001 to 50000
  - 4) 50001-100000
  - 5) 100001 to 300000
  - 6) Above 300000



**30.7 How do you repay the loan?**

**30-7. ನೀವು ಸಾಲ ಹೇಗೆ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತೀರಾ?**

- 1) 12 ಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳು
- 2) 18 ಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳು
- 3) 24 ಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳು
- 4) 36 ಮಾಸಿಕ ಕಂತುಗಳು
- 5) ಇತರೆ ( ಒಟ್ಟು ತಿಂಗಳುಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿ)
  - 1) 12 Monthly instalments
  - 2) 18 Monthly instalments
  - 3) 24 Monthly instalments
  - 4) 36 Monthly instalments
  - 5) Other (Specify number of months)

**30.8 What is the Rate of Interest charged on your loan?**

**30.8 ನಿಮ್ಮ ಸಾಲದ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸಲಾಗುವ ಬಡ್ಡಿ ಪ್ರಮಾಣ**

- 1) ತಿಂಗಳಿಗೆ 5% ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ
- 2) ತಿಂಗಳಿಗೆ > 5% ಮತ್ತು <10%
- 3) ತಿಂಗಳಿಗೆ >10% ಮತ್ತು <15%
- 4) >15%
- 1) 5% and Below Per Month
- 2) >5% and < 10% P.M
- 3) > 10% P.M and < 15%
- 4) > 15%

**30.9 In case of non-payments of interest/instalment/capital, what does the MFI do? (MULTIPLE)**

**30.9 ಬಡ್ಡಿ /ಕಂತು/ಬಂಡವಾಳ ಮರು ಪಾವತಿ ಮಾಡದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಎಂಎಫ್‌ಐ ಏನು ಮಾಡುತ್ತದೆ? (ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಬಹುದು)**

- 1) ಸಂಗ್ರಾಹಕರ / ಏಜೆಂಟ್ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
- 2) ನೋಟೀಸ್ ಕಳಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ
- 3) ಕಾನೂನು ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಬೆದರಿಕೆ
- 4) ಒತ್ತಡ ಹೇರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಎಸ್ ಎಚ್ ಜಿಯಲ್ಲಿ ಅವಮಾನ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ
- 5) ಇತರೆ (ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ)
  - 1) Send Collector/ Agent
  - 2) Send notice
  - 3) Threaten legal Action
  - 4) Exert pressure and shame in the SHG
  - 5) Others (specify)

**30.10 Did you benefit from taking loan from MFI?**

**30.10 ಎಮ್. ಎಫ್.ಐ ನಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆದಿರುವುದು ನಿಮಗೆ ಹೇಗೆ ಲಾಭವಾಗಿದೆ?**

- 1) ಆಸ್ತಿ ಮಾಡಿರುವುದು
- 2) ಮನೆ ರಿಪೇರಿ ಅಥವಾ ಹೊಸ ಮನೆ ಕಟ್ಟಿರುವುದು
- 3) ವಾಹನ ಖರೀದಿಸಿರುವುದು
- 4) ಆರೋಗ್ಯದ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಉಪಯೋಗಿಸಿರುವುದು
- 5) ಹಳೇಯ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಿರುವುದು
- 6) ಇತರೆ.
  - 1) Acquired property
  - 2) Built/repared house

- 3) Bought vehicle
- 4) Took care of medical emergency
- 5) Repaid other loans
- 6) Any other (Specify)

**30.11 Did you face any difficulty because you took loan from MFI?**

**30.11 ಎಮ್. ಎಫ್.ಐ ನಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆದಿರುವುದು ನಿಮಗೆ ಸಮಸ್ಯೆ ಉಂಟು ಮಾಡಿರುವುದೇ?**

- 1) ಕೌಟುಂಬಿಕ ಕಲಹ
  - 2) ಆಸ್ತಿ ಕಳೆದುಕೊಂಡಿರುವುದು
  - 3) ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ಅವಮಾನ
  - 4) ಊರನ್ನೇ ಬಿಡುವಂತೆ ಆಗಿರುವುದು
  - 5) ಸಾಲದ ಹೊರೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದು
  - 6) ಇತರೆ
  - 7) ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮಗಳು ಆಗಿಲ್ಲ
- 1) Threat to life/physical violence
  - 2) Loss of property
  - 3) Public shaming
  - 4) Had to leave village
  - 5) Increased loan burden
  - 6) Others (Specify)
  - 7) No negative impact

**30.12 When you are sitting in meeting with MFI agent what are the things you discuss?**

**30.12 ಎಮ್. ಎಫ್.ಐ ನ ಸಭೆಗಳಲ್ಲಿ ನೀವು ಭಾಗವಹಿಸಿದಾಗ ಯಾವ ಯಾವ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ?**

- 1) ಮರುಪಾವತಿ ವಿಷಯ ಮತ್ತು ಸಾಲಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಇತರೆ ವಿಷಯಗಳು
  - 2) ಸಮಾಜಿಕ ವಿಷಯಗಳಾದ ಬಾಲ್ಯ ವಿವಾಹ ಮತ್ತು ಕೌಟುಂಬಿಕ ಕಲಹ, ಇತರೆ
  - 3) ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಸರ್ಕಾರದ ಯೋಜನೆಗಳು
  - 4) ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು
  - 5) ಇತರೆ
- 1) Terms of repayment and other related issues
  - 2) Social issues like child marriage and domestic violence
  - 3) Information about entitlements and government schemes
  - 4) Each other's personal problems
  - 5) Others (Specify)

**30.13 As a woman, you are the primary target of MFI's for loans. Was the loan helpful and if so, how have you benefitted?**

**30.13 ಮಹಿಳೆಯಾಗಿ, ಎಮ್.ಎಫ್.ಐಯವರಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡಲು ನೀವು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಗುರಿ. ನಿಮಗೆ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದರಿಂದ ಅನುಕೂಲವಾಗಿದ್ದೇಯಿ, ಆಗಿದ್ದರೆ ಅದು ಹೇಗೆ?**

- 1) ನನಗೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಗೌರವ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ತೀರ್ಮಾನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.
- 2) ನನಗೆ ಗ್ರಾಮದ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ, ಸಮುದಾಯದ ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ತೀರ್ಮಾನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವಿದೆ.

- 3) ನನ್ನ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದಷ್ಟು ಹಣ ನನ್ನ ಬಳಿ ಇದೆ.
- 4) ನಮ್ಮ ಗುಂಪಿನಲ್ಲಿ ನಾವು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಗೆ ಪರಸ್ಪರ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತೇವೆ. ಉದಾ: ಕೌಟುಂಬಿಕ ಕಲಹ.
- 5) ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಥವಾ ಇತರೆ ಯಾವುದೇ ಕೌಶಲ್ಯ ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶ ನನಗೆ ಆಗಿದೆ.
- 6) ಮಹಿಳೆ ಎಂಬ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ವಿಶೇಷ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ನನಗೆ ಇಲ್ಲ
- 7) ಇತರೆ .

- 1) I have more respect at home and the capacity to make decisions on family matters
- 2) I participate in village panchayats and take decisions related to what is needed for the community
- 3) I have more money in hand for personal needs
- 4) In my group we are a moral support to each other in times of emergency like domestic violence
- 5) I have acquired new skills like money management or other similar skills
- 6) I have not gained any special benefits as a woman because of the loan
- 7) Any others (Specify)

**E-31: HAVING AN OUTSTANDING LOAN FROM PRIVATE MONEYLENDER:**

**ಇ-31: ಖಾಸಗಿ ಲೇವಾಗಾರರಿಂದ ಬಾಕಿ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡ ಸಾಲ ಹೊಂದಿರುವುದು**

**31.1 How long have you been taking loan from Moneylender?**

**31.1 ಎಷ್ಟು ಕಾಲದಿಂದ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರಿಂದ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವಿರಿ?**

- 1) 1 ವರ್ಷ
- 2) 1-3 ವರ್ಷ ಗಳು
- 3) 3-5 ವರ್ಷಗಳು
- 4) 5 ವರ್ಷಗಳು
- 1) < 1 year
- 2) 1 – 3 Years
- 3) 3 – 5 Years
- 4) > 5 years

**31.2 Who is the Moneylender?**

**31.2 ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರು ಯಾರು?**

- 1) ಬಂಧು
- 2) ಸ್ನೇಹಿತ
- 3) ಒಂದೇ ಗ್ರಾಮದವರು
- 4) ಇತರೆ ( ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ) \_\_\_\_\_
- 1) Relative
- 2) Friend
- 3) From Same Village
- 4) Other (Specify) \_\_\_\_\_

**31.3 Has anyone from your immediate family has taken loan from this moneylender?**

**31.3 ಈ ಲೇವಾದೇವಿಗಾರನಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಹತ್ತಿರದವರು ಸಾಲ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆಯೇ?**



### Annexure III

- 1) ತಂದೆ ತಾಯಿ
- 2) ಗಂಡ, ಹೆಂಡತಿ
- 3) ಸೋದರ, ಸೋದರಿ
- 4) ಮಗ, ಮಗಳು
- 5) ಯಾರೂ ಇಲ್ಲ
- 1) Parent
- 2) Spouse
- 3) Sibling
- 4) Son / Daughter
- 5) No One

#### 31.4 What is the Amt of Loan you have taken?

##### 31.4 ನೀವು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರುವ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಎಷ್ಟು?

- 1) 5000ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ
- 2) 5001ರಿಂದ 20000
- 3) 20001ರಿಂದ 50000
- 4) 50001 ರಿಂದ 100000
- 5) 100000ದಿಂದ 300000
- 6) 300000ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು
- 1) Below 5000
- 2) 5001 to 20000
- 3) 20001 to 50000
- 4) 50001-100000
- 5) 100001 to 300000
- 6) Above 300000

#### 31.5 What is the Rate of Interest charged on your loan?

##### 31.5 ನಿಮ್ಮ ಸಾಲದ ಮೇಲೆ ವಿಧಿಸಲಾಗುವ ಬಡ್ಡಿ ಪ್ರಮಾಣ?

- 1) ತಿಂಗಳಿಗೆ 5% ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ
- 2) ತಿಂಗಳಿಗೆ > 5% ಮತ್ತು <10%
- 3) ತಿಂಗಳಿಗೆ >10% ಮತ್ತು <15%
- 4) >15%
- 1) 5% and Below Per Month
- 2) >5% and < 10% P.M
- 3) > 10% P.M and < 15%
- 4) > 15%

#### 31.6 In case of non-payments of interest/instalment/capital, what do the moneylenders do? (MULTIPLE)

##### 31.6 ಬಡ್ಡಿ/ಕಂತು/ಬಂಡವಾಳ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರು ಏನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ? (ಬಹು ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಸೂಚಿಸಬಹುದು)

- 1) ಕಲೆಕ್ಟರ್ /ಏಜೆಂಟ್ ಕಳಿಸಲಾಗುವುದು
- 2) ನೋಟೀಸ್ ಕಳಿಸಲಾಗುವುದು
- 3) ಕಾನೂನು ಕ್ರಮ ಬೆದರಿಕೆ
- 4) ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘದಲ್ಲಿ ಅವಮಾನ
- 5) ಹಿಂಸೆಯ ಬೆದರಿಕೆ
- 6) ಇತರೆ (ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸಿ)
- 1) Send Collector/ Agent
- 2) Send notice

### Annexure III

- 3) Threaten legal Action
- 4) Shame in the SHG
- 5) Threaten Violence
- 6) Others (specify)

**The Questionnaire is completed.**

ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ಮುಕ್ತಾಯ

PLEASE REMEMBER TO THANK THE RESPONDENT FOR SPARING HIS/HER TIME AND RECORD YOUR COMMENT IF ANY AS BELOW

ದಯವಿಟ್ಟು ನೆನಪಿಡಿ. ಇಷ್ಟು ಸಮಯ ನೀಡಿ ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದ ಅವನು/ಅವಳಿಗೆ ಧನ್ಯವಾದ ತಿಳಿಸಿ ಹಾಗೂ ನಿಮ್ಮ ಅನಿಸಿಕೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗೆ ದಾಖಲಿಸಿ.

COMMENTS: ಅನಿಸಿಕೆಗಳು



*WeWorld Onlus*

<https://www.weworld-gvc.it/en>

Face Book : @WeWorldOnlus

@WeWorldGlobal

Instagram : @weworld.onlus



*Rural Literacy and Health Programme (RLHP)*

☎ +91 0821 2451216 🌐 [www.rlhpmysore.com](http://www.rlhpmysore.com)

📍 Mysuru, Karanataka ✉ [rlhpintervita@gmail.com](mailto:rlhpintervita@gmail.com) [mysore@rlhp.org](mailto:mysore@rlhp.org)

