म. ग्रं. सं. ठाणे

विषय
...शेती-हुन्नर

...लय क्रमांक

लेखक आनंदराव महादेव चौबळ

पुस्तकाचें नांव (श्रीमंत होण्याचा मार्ग) दारिद्र्य निर्मोचन

१८८८

१६

दारिद्र्य निर्मोचन किंवा श्रीमंत होण्याचा मार्ग.

(शेतकी हुन्नर व कला)

दारिद्र्यविमोचन

किंवा

श्रीमंत होण्याचा मार्ग.

हें पुस्तक

आनंदराव महादेव चौबळ,

क्लार्क हायकोर्ट, अपिलेट साईड, मुंबई,

यांनीं

इंग्रजी ग्रंथाधारें तयार केलें,

तें

मुंबई येथें

निर्णयसागर छापखान्यांत छापिलें.

सन १८८९.

किंमत सहा आणे.

(ह्या पुस्तकासंबंधी सर्व हक्क पुस्तककर्त्यानें राखिले आहेत.)

TO

SHRIMANT

Sampatrao K. Gaikwad,

THIS LITTLE BOOK

IS

(BY PERMISSION)

MOST RESPECTFULLY

DEDICATED

IN TOKEN OF GRATEFUL REGARD FOR HIS STRENUOUS EXERTIONS FOR THE SPREAD OF EDUCATION, THE DEVELOPMENT OF THE MARÁTHI LANGUAGE AND FOR HIS GENEROSITY, AFFABILITY, THE APPRECIATION OF REAL MERITS, AND MANY OTHER NOBLE QUALITIES.

BY THE AUTHOR.

श्रीमंत संपतराव गायकवाड,

यांस

विद्याप्रसार व भाषावृद्धि करण्याचे

कामीं खरी कळकळ, व तन्निमित्त

परिश्रम करण्याची हौस,

सद्गुणग्राहकता, औदार्य

व सौजन्य इत्यादि

त्यांच्या सद्गुणां-

चें दर्शक

ह्मणून

हें लहानसें पुस्तक

पुस्तककर्त्यानें

परवानगीनें व अत्यादरपूर्वक

अर्पण केलें आहे.

प्रस्तावना.

अलीकडे विद्याप्रसार फार होऊन मराठी भाषेंत जरी ग्रंथसंख्या फार होत आहे, तरी व्यापारासारख्या महत्वाच्या व व्यवहारोपयोगी विषयावर एखादा ग्रंथ झाल्याचें क्वचितच आढळतें. आपल्या भाषेंतील ही उणीव भरून काढण्याचे कामीं किंचित् साहाय्य व्हावें या हेतूनें मीं हें लहानसें पुस्तक केलें आहे. पुस्तक लिहिण्याचा माझा हा पहिलाच प्रसंग असल्यामुळें यांत दोष असण्याचा जरी पुष्कळ संभव आहे, तरी विद्वज्जन दोषांकडे विशेष नजर न देतां गुण तेवढे ग्रहण करितील अशी आशा आहे.

वास्तविक ह्मटलें असतां या विषयावर एखाद्या नामांकित अनुभविक व्यापाऱ्यानेंच ग्रंथ लिहिला पाहिजे. परंतु आपल्या इकडे अद्यापि तशी स्थिति आली नाहीं, यामुळें अपरिचित मनुष्यास तें काम उचलावें लागतें.

प्रस्तुत पुस्तक मि. फ्रीडले यांच्या इंग्रजी ग्रंथावरून केलेल्या 'Guide to Fortune' (संपत्तिमार्गप्रदर्शक) नामक इंग्रजी पुस्तकाधारें तयार केलें आहे. जरी यांतील विचार व उदाहरणें पाश्चात्य आहेत—कारण व्यापाराची खरी योग्यता पाश्चिमात्य लोकांसच कळली आहे—तरी आपल्यास जरूर तेवढा भाग यांत घेऊन थोडक्यांत करवेल तितका तो व्यक्त केला आहे.

या पुस्तकास **श्रीमंत संपतराव गायकवाड** यांनीं आपला उदार आश्रय दिल्यामुळें पुस्तकाची किंमत जाहिरातींत लिहिल्याप्रमाणें आठ आणे न ठेवितां सहा आणे ठेविली आहे, व या त्यांच्या सत्कृत्याबद्दल पुस्तककर्ता त्यांचा फार आभारी आहे.

ठाणें, तारीख २९
माहे नोवेंबर सन
१८८९.

पुस्तककर्ता.

दारिद्र्यविमोचन.

भाग पहिला.

उपोद्घात.

पैसा मिळविणें हा सर्व राष्ट्रांतील सुशिक्षित लोकांच्या सर्व उद्योगांचा तत्क्षणिक हेतु असून तो हेतु सफल होण्यासाठीं प्रत्येक मनुष्य रात्रंदिवस कष्ट करीत असतो. अशिक्षित किंवा रानटी लोकांची दृष्टि उदरनिर्वाहापलीकडे नसते असें ह्मणण्यास हरकत नाहीं. सुशिक्षित लोक परस्परांच्या कामांची अदलाबदल करून एकमेकांचीं सुखें वृद्धिंगत करण्यास व दुःखें निवारण्यास यथाशक्ति प्रयत्न करितात व त्यांजमध्यें कोणाची कामगिरी किती कमजास्त आहे तें प्रमाण ठरविण्यास पैसा साधन आहे. पैसा मिळविणें, खर्च करणें, शिल्लक ठेवणें, दान करणें, ग्रहण करणें, ऋण देणें व काढणें इत्यादि गोष्टींचें ज्ञान ज्यास आहे त्यास सुशिक्षित किंवा व्यवहारज्ञानसंपन्न मनुष्य असें ह्मणतात. ज्या उद्योगानें करमणूक होऊन लक्ष लागतें, श्रम करावा लागतो, व द्रव्यप्राप्ति होते त्यास व्यापार ह्मणून व्यावहारिक संज्ञा आहे.

आपल्या गरजा निवारण होऊन आपणांस सुख मिळावें हा पैसा संपादन करण्याचा मुख्य उद्देश असतो व व्यापार हा पैसा मिळविण्याचें साधन असून सुखाचा एक मार्ग आहे. त्याचे योगानें करमणूक होऊन सारासारविचारशक्ति

वाढते, मन प्रौढ होतें, आत्ममान वाढतो, व आपल्या अंतः-करणांतील हेतु पूर्ण करण्याची आपली शक्ति वाढते.

मनुष्याचें उपजीवन ज्यामुळें चालतें असा जो व्यापार त्याचा गुणापकर्ष कितीएक समंजस व विद्वान लोक करतात ही फार खेदाची गोष्ट आहे. हलकट, नीच, आपस्वार्थी, अप्रशस्त, मानहीन अशीं सौम्य विशेषणें व्यापारधंद्यांतील उद्योगास लाविलीं जातात. "व्यापारी! नुसता व्यापारी!! कोण पतकरतो असला हलकट धंदा? व्यापाऱ्याला कसला मान? त्याला कोण विचारतो?" अशीं अप्रयोजक व अविचारदर्शक भाषणें आपल्या ऐकिवांत येतात. हें केवळ पोकळ तत्वज्ञान आहे. हें ज्याप्रमाणें स्त्रियांनीं कुरूप संतति न व्हावी ह्मणून गर्भपात करविणें किंवा वंध्या राहिलें तरी चांगलें मानणें तशांतलें आहे. व्यापारावांचून जगांतील व्यवहार चालतील कसें? व्यापाराची किंमत इतकी हलकी समजणें फार चुकीचें आहे. उत्तम शेती, मध्यम व्यापार, व कनिष्ट नोकरी ही पूर्वापारची ह्मण आहे तींतसुद्धां व्यापाराची योग्यता नोकरीहून कमी मानलेली नाहीं. शेतीस आद्यस्थान दिलें याचें कारण पूर्वी व्यापार हल्लीं इतका वाढला नव्हता, व पूर्वी अल्पश्रमानें व थोड्या खर्चानें जमिनीला चांगलें पीक येत असे, त्यामुळें शेतकरी लोक सुखी असत. शिवाय शेतकींत नोकरीप्रमाणें ताबेदारी नाहीं. परंतु सांप्रत व्यापाराची योग्यता सर्वांत अधिक झाली आहे, कारण दिवसेंदिवस जमिनीची पीक देण्याची शक्ति नष्ट होत चालली आहे ह्मणा, किंवा सरकारदेणें जबरदस्त वाढल्यामुळें लोकांस पूर्वीप्रमाणें जमीन लागवडीस आणण्यासाठीं श्रम करण्याची उत्सुकता राहिली नाहीं ह्मणा, (शेतकी वाईट

असें आमचें मत नाहीं, तथापि) ती पूर्वीप्रमाणें हल्लीं फलद्रूप होत नाहीं हें खचित आहे. नोकरीचीही तीच स्थिति. आपल्यास नोकरी बरी वाटते याचें कारण आपले वाडवडील तोच धंदा करीत आले व आपणास दुसरा धंदा करण्याचें शिकविलेलें नसतें इतकेंच. आपले वाडवडील नोकर बनले याचें कारण नोकरीपासून पूर्वीं कांहीं फायदा असेल, व होता; परंतु हल्लीं तशी स्थिति नाहीं. दिवसेंदिवस नोकरी किती दुर्मिळ होत आहे हें आपण प्रत्यक्ष पाहतोंच. आठ आठ बारा बारा वर्षें जिवापलीकडे अभ्यास करून एक एक दोन दोन परीक्षा देऊनही १२।१५ रुपड्यांच्या जागेसाठीं धडफडावें व तीही शेवटीं मिळूं नये अशी सांप्रत स्थिति आहे व पुढें यापेक्षांही भयंकर होईल. उच्चप्रतीचें शिक्षण संपादन करण्यास जो पैसा खर्च होतो व जे श्रम करावे लागतात याचा विचार केला असतां असलें शिक्षण संपादन करून कांहींस इतका थोडा पैसा मिळतो कीं तितका किंवा त्याहून अधिक हिंगमिऱ्याचें दुकान घालणारा अक्षरशून्य मनुष्यही स्वतंत्रतेनें, अब्रूनें व कोणाची यत्किंचितही हांजीहांजी न करतां मिळवूं शकतो. नोकरी करणारांपैकीं कांहींस चांगल्या पगाराच्या जागा मिळतात, व ते मात्र संपत्तिवान व सुखी असतात, व त्यांसच फक्त जंगी व्यापार असल्यावांचून साधारण व्यापारांत नोकरीपेक्षां अधिक कमाई व्हावयाची नाहीं, ह्मणून त्यांनीं व्यापार करणें आमच्या मतें चुकीचें होईल. परंतु असे लोक थोडे. पुष्कळ संख्या छोट्या पगारांच्या कारकुनांचीच असावयाची. नोकरी हाच प्रतिष्ठित धंदा—मग ती १२ रुपयांच्या, १६ तास काम करणाऱ्या, अक्षय स्वातंत्र्यसुखाला मुकणाऱ्या तला-

त्याची असो किंवा ९ रुपयांच्या मराठी शाळामास्तराची असो—ती केली ह्मणजे शतकृत्य केलें असें समजणें किती चुकीचें आहे बरें? गुजराथी, भाटे, पारशी, बोहरी इत्यादि लोक व्यापारांत कसे मरसावले आहेत, ते कसे संपत्तिवान व सुखी आहेत, तसेंच जागोजागीं धर्मार्थ दावाखाने, देवालयें, धर्मशाळा, विहिरी इत्यादि सार्वजनिक उपयोगी कृत्यांत लाखो रुपये खर्च करून आपली विमल कीर्ति कोणीं अजरामर केली याचा विचार करा. व्यापाऱ्यावांचून एका नोकराची तरी असलें एखादें कृत्य करण्याची शक्ति आहे कां? व्यापारांतील श्रमही आपल्या इच्छेचे व स्वातंत्र्याचे असल्यामुळें वेळेस अधिक श्रम करावे लागले तरी ते नोकरींतील श्रमाप्रमाणें विशेष वाटतही नाहींत. मग व्यापारास व्यर्थ दूषण कां द्यावें?

संपत्ति वाढल्याशिवाय देशोन्नति व्हावयाची नाहीं व संपत्ति वाढण्यास व्यापारवृद्धिच झाली पाहिजे हें तत्व सर्वांस ज्ञात आहेच.

सर्व युगांतील व सर्व देशांतील विद्यादर्शीनें आळस हा दुर्गुणांचा जनक व मनुष्यांचा शत्रु आहे. 'आलस्यं हि मनुष्याणां शरीरस्थो महारिपु' हें वचन सर्वांस श्रुत आहेच. उद्योगावांचून मनुष्याचें मन व शरीर हीं कधींही निश्चळ रहावयाचीं नाहींत इतकेंच नव्हे तर उद्योग नसेल तर अंतहीं लवकर होतो असें आढळून आलें आहे. ज्या योगें करमणूक होऊन शरीरासही मेहनत होते, स्वातंत्र्यसुख मिळून द्रव्यप्राप्ति होते असा जो हितकर धंदा त्यास तुच्छ मानावें हा केवढा प्रमाद आहे बरें?

केवळ मानसिक ह्मणजे ज्यांत केवळ बुद्धीचाच प्रभाव

दृष्टीस पडतो असा उद्योग केला ह्मणजे पूर्तता होते असें नाहीं. त्या योगानें कालिदास किंवा शेक्सपिअर यांचे प्रमाणें कविता व नाटकें लिहितां येतील, किंवा मोठमोठ्या पर्वतांच्या शिखरांची उंची किंवा आकाशांतील ताऱ्यांमधील अंतर काढतां येईल; परंतु वरील अभ्यासाबरोबर मनुष्याच्या शरीरावयवांस चांगली मेहनत नसेल तर तो मनुष्य रोगी व दुःखी होतो व मग त्याला पप मम करणारा नांगऱ्या सुखी वाटूं लागतो. ज्यास व्यावहारिक ज्ञान नसतें त्यास वृथा गर्व उत्पन्न होतो, खोटी गोडी लागते व सर्व जग अज्ञानांधकारांत आहे असें तो समजतो.

उत्तम नीतिशिक्षण व बुद्धिसामर्थ्य व्यापाऱ्यास असणें असंभाव्य आहे असें मानणें चुकीचें आहे. आपल्या धंद्याचा उत्तरोत्तर योग्यरीतीनें उत्कर्ष व्हावा अशी इच्छा असणारास—व ही इच्छा सर्वांची असतेच—नीतीचें तत्व चांगलें अवगत असून त्याप्रमाणें वर्तनही पाहिजे व तसेंच बुद्धिबलही पाहिजे. व्यापार खरोखर सद्गुणाची एक परीक्षा आहे. जो नेहमी मानसिक अभ्यास करतो, तत्वें शोधून काढण्यांत गर्क असतो, मोठमोठ्या परलोकवासी विद्वानांच्या लेखचा विचार करण्यांत निमग्न असतो, त्यास परीक्षा, भीति किंवा मोह याची कांहीं माहितीही नसते. मोह पडला असतां मोठमोठे तत्वज्ञानी सुद्धां लुच्चे, खोटें वनाऊ काम करणारे, व्यसनाधीन व नीतिभ्रष्ट झालेले आहेत, व होतात. परंतु व्यापारांत व्यापाऱ्यानें जर एकदां आपलें नांव गमावलें, लुच्चा खोटें बोलणारा असें प्रसिद्ध झालें, तर लवकरच त्याला आपला गाशा गुंडाळावा लागतो व मग तो कोठें गेला तरी त्याची वाईट संवय जाईपर्यंत

तीच अवस्था. व्यापारी हुशार नसेल तर त्याचा व्यापार फार दिवस चालणार नाहीं; अनीतीनें वागेल तर तो दगलबाज होऊन लवकरच त्याचें दिवाळें वाजेल.

व्यापारास नीति व बुद्धिसामर्थ्य लागत नाहीं, व्यापार करणें हल्कट, एखाद्या मूर्खानेंही पैसे मिळवावेत, असा ज्यांचा ग्रह असेल तो अगदीं चुकीचा आहे. मूर्खास जर व्यापारांत पैसे मिळतात मग शहाण्यास कां मिळूं नयेत? व्यापार सर्व धंद्यांत उत्तम ठरत आहे ह्मणून सर्वांनीं तोच मार्ग स्वीकारावा असें आमचें मत नाहीं. व्यापाराचे योग्यतेबद्दल आमच्या कांहीं लोकांचा जो एक प्रकारचा ग्रह झाला आहे तो त्यांनीं सोडून द्यावा, व्यापारवृद्धि झाल्याशिवाय दारिद्र्यविमोचन होणार नाहीं व आपली व आपल्या देशाची उन्नति होण्यास व्यापारवृद्धिच झाली पाहिजे व श्रीमंत होण्यास व्यापार हा एक उत्तम व खात्रीचा मार्ग आहे या गोष्टींकडे सर्वत्रांनीं विशेष लक्ष द्यावें अशी आमची त्यांस विनयपूर्वक प्रार्थना आहे. व्यापार कसा करावा, त्यास कोणकोणते गुण पाहिजेत, वगैरे उपयुक्त विषयाचें विवेचन पुढील भागांत केलें आहे.

भाग दुसरा.

व्यवहारशिक्षण व धंद्याची निवड.

व्यापार करणारांस मोठा फायदा हा कीं, त्यांच्यामध्यें ज्यास पैसे मिळविण्याची संधि येणार नाहीं असे मंदबुद्धीचे फारच थोडे निघतात, असें प्रख्यात ॲडिसन साहेबांचें मत आहे. ज्याला देवघेवीबद्दल ठराव करण्यापुरतें ज्ञान आहे

तो व्यापारी होऊं शकतो. परंतु मोठा व्यापार नीटपणें चालविण्यास विचारशक्ति, सहनशीलता व शरीरसुदृढता हीं अवश्य पाहिजेत. धंदा व तो चालविण्याची शक्ति यांचा विरोध असणें यापेक्षां वाईट गोष्ट नाहीं. मोठमोठीं कामें करण्यास भीति व दृढनिश्चय यांचें एकीकरण असणें अत्यंत इष्ट आहे. भीति असण्यापासून कोणतेंही कृत्य पूर्वी योग्य विचार केल्याशिवाय केलें जात नाहीं, व दृढनिश्चयानें आरंभलेलें कृत्य शेवटास जातें. मानवी दूरदृष्टि इतकी संकुचित आहे कीं भित्रा मनुष्य नेहमी आपल्याशीं "काय करूं? म्हणतो त्याप्रमाणें सिद्धीस जात नाहीं तर मी करूं काय?" असें म्हणत असतो, परंतु वास्तविक कल्पिल्याप्रमाणें एकही कृत्य करून पाहत नाहीं. असली दूरदृष्टि (अदूरदृष्टि) दृढनिश्चयी मनुष्याशिवाय सर्वांस दाबून टाकते. एक वेळ चुकलें असतां पुन्हां प्रयत्न करण्याचा ज्याला दृढनिश्चय नाहीं त्याचे हातून साधारण कामेंसुद्धां होणें कठीण. द्रव्यप्राप्तीस दृढनिश्चय अवश्य पाहिजे. लक्ष्मी ही चंचल आहे अशी म्हण आहेच. सर्व धंद्यांत जय मिळेलच अशी खात्री देतां येणार नाहीं. मार्ग चुकणें स्वाभाविक आहे, परंतु प्रयत्न करणें आपलें कर्तव्य आहे.

व्यवहारोपयोगी शिक्षण—मुख्यत्वेंकरून दोन गोष्टींकडे दिलें पाहिजे (१) रंग, रूप, गंध, स्पर्श इत्यादिकांचें चांगलें ज्ञान संपादन केलें पाहिजे म्हणजे वस्तूंच्या बाह्यस्वरूपाची चांगली पारख पाहिजे, व (२) मन सुशिक्षित केलें पाहिजे. यापैकीं पहिल्या शिक्षणाची मुलांना लहानपणीं विशेष गोडी असते तेव्हां नाना पदार्थ त्यांचेपुढें ठेवून त्यांस समजाविल्यानें तीं लवकर शिकतात, कारण बाल्पणीं ग्राहकशक्ति

अधिक असते, ह्मणून या गोष्टीकडे मुलांच्या वडिलांनीं लक्ष दिलें तर उत्तम. याचें उदाहरण एखाद्या वाण्याच्या नऊ वर्षांच्या मुलाला जी पारख असते ती मोठ्या पंचवीस वर्षांच्या विद्वान ह्मणविणारासही नसते. मोठेपणीं हें ज्ञान संपादन करण्यास फारसे श्रम पडतात असें नाहीं. लक्षपूर्वक अवलोकन मात्र केलें पाहिजे.

मन संस्कृत करणें अधिक वेळाचें व अधिक अवघड आहे. परंतु हळू हळू तेंही होतें. एकचित्तता, अनवधानत्व, स्मृति, विषयग्राहकत्व, व तारतम्यता हीं येण्यास अभ्यासच पाहिजे व अभ्यासाचा योग्य काल बालपण हेंच आहे. ज्या अभ्यासांनीं मन प्रौढ होतें ते अभ्यास स्वभावतः-च व्यवहारोचित व उपयोगी असतात. पदार्थविज्ञानशास्त्र, रसायनशास्त्र, गणितशास्त्र इत्यादि विषयांच्या अभ्यासानें लक्ष देण्याची, सारासार विचार करण्याची व टापटिपेची संवय लागते. व्यापाराचे कामांत टापटीप व हिशेब हीं अवश्य लागतात ह्मणून गणिताचें चांगलें ज्ञान असणें अवश्य आहे.

व्यवहारोपयोगी शिक्षणास रसायनशास्त्राचाही अभ्यास उचित आहे. चढाओढीनें किंवा दुसऱ्याकारणांनीं व्यापाराचे जुने मार्ग जेव्हां गच्च भरून जातात, तेव्हां रसायनशास्त्रज्ञानाचे योगानें चांगली संपत्ति मिळेल, झाडांस अगर शेतांस दुबार पीक येईल, असले मार्ग शोधून काढण्यास फार सुलभ पडतें. फ्रान्सांत जेव्हां पहिली राज्यक्रांति झाली व बंदरें बंद पडून बाहेरील माल आंत येईना, सोरा मिळेना, व दारूगोळा तयार करितां येईना, तेव्हां प्रधानादि अधिकाऱ्यांनीं रसायनशास्त्रवेत्त्यांस सोरा तयार करण्याची कृति काढा ह्मणून सां

गितल्यावरून त्यांहीं गुरांचे गोठे व पक्षिशाला यांच्या अमंगल पदार्थांपासून सोरा तयार केला व फ्रान्साचा बचाव होऊन व्यापार कायम राहिला.

भाषा—व्यापारांत भाषांपैकीं इंग्रजी, मराठी, गुजराथी व हिंदुस्थानी या भाषा फार उपयोगी आहेत. जसजसा भिन्न भिन्न लोकांशीं संबंध येत जाईल, तसतशा अधिक भाषा येणें इष्ट आहे. परंतु इकडील प्रांतांत गुजराथी भाषा फार साधारण झाली आहे ह्मणून ती भाषा पूर्ण अवगत असणें जरूर आहे. तसेंच इंग्रजी भाषेचें ज्ञान असणें मोठ्या व्यापारास एक आवश्यक गुण आहे, कारण मोठमोठ्या व्यापाऱ्यांचा परद्वीपाशीं व बड्या बड्या अंमलदारांशीं वरचेवर संबंध येतो व त्यांच्याशीं चालणारा व्यवहार बहुधा इंग्रजींतच करावा लागतो, शिवाय इंग्रजी भाषेंत प्रत्येक विषयावर पुष्कळ ग्रंथ झालेले असल्यामुळें त्यांस लागणारी माहिती थोडक्यांत व कोणाचें आर्जव न करितां फुरसुतीच्या वेळींही त्यांस करून घेतां येते.

प्रत्येक मनुष्याचे—प्रत्येक स्वतंत्र धंदा करणाऱ्या मनुष्याचे—शिक्षणाचा महत्त्वाचा भाग ह्मटला ह्मणजे देशाचे कायद्याचें ज्ञान व विशेषेंकरून आपल्या धंद्याच्या संबंधाचे कायद्याचें ज्ञान मिळविणें हा आहे. निरनिराळ्या पदार्थांवरील जकातीची माहिती, व्यापारी लोकांचे कायदे, गलबतांचा नोर, आगगाडीचें हांशिल, वटावाचा भाव, इत्यादिकांचें संपूर्ण ज्ञान नसतां व्यापार करणें चुकीचें आहे.

व्यवहारोपयोगी ज्ञान मिळविण्याचा उत्तम मार्ग—प्रत्येक वस्तूला किंमत पडते व शिक्षणाची किंमत एकाग्रचित्तता व आंगमेहनत ही आहे. ज्ञानसंपादन करण्यास

राजमार्ग नाहीं ह्मणून इंग्रजींत ह्मण आहे ती यथार्थ आहे. पुस्तकें, गुरुजी, शाळा, पाठशाळा, हीं सर्व ज्ञानसंपादन करण्याचीं फक्त साधनें आहेत. ज्याचा त्यासच अभ्यास व मेहनत हीं केलीं पाहिजेत. व्यापारधंद्यांतील मनुष्याचे शिक्षणांत शिकणाराचे हातीं सर्व झालें पाहिजे, नुसतीं पुस्तकें पाठ करावयाचीं नाहींत, सबब त्यानें प्रथमतः आपलें शरीर सुदृढ ठेवण्याकडे विशेष लक्ष दिलें पाहिजे. त्यानें केवळ निरुपयोगी पदव्यांसाठीं शरीराची अनास्था करणें चांगलें नाहीं. प्रकृति चांगली राखल्यानें तोंडावर टवटवी येऊन मनुष्य हुशार व आनंदी दिसतो, व त्याजकडून कामही अधिक होतें. कालेजांतील शिक्षण व्यापारी लोक पसंत करीत नाहींत व तें मिळण्यासारखें असलें तरी त्याची व्यापारांत विशेष आवश्यकताही नसते. होतकरू व्यापाऱ्यानें एखाद्या चांगल्या दुकानांत कांहीं दिवस उमेदवारी करणें हेंच त्याचें कालेजांतील शिक्षण होय. तेथें तो टापटीप, नियमितपणा व आज्ञाधारकत्व शिकतो, त्याला कामाची व व्यापाराची माहिती होते व तेथें त्याला वेळाची व पैशाची किंमत कळते. होतकरू व्यापाऱ्यानें आपला प्राथमिक अभ्यास संपवून एखादें वर्ष तेथें काढल्यावर मग व्यापाऱ्यांच्या कायद्यांचा अभ्यास करावा. त्या योगानें मोठमोठ्या व्यापारी मंडळ्यांचे सभेंत त्याचा प्रवेश होऊन त्याचा फायदा त्यास पुढें अनुभवास येतो.

नीतिशिक्षणाबद्दल पूर्वीं थोडा उल्लेख झालाच आहे. नीतीचा उपयोग व्यापाऱ्यास अत्यंत आहे. नीतीनें वर्तन ठेवल्याशिवाय व्यापारांत यश व अब्रू कधींही प्राप्त व्हावयाचीं नाहींत हें तत्व होतकरू व्यापाऱ्यानें विसरतां कामा नये.

जगांत दोन प्रकारचीं मनुष्यें असतात. एक फक्त विचार करणारीं व बोलून दाखविणारीं व दुसरीं-करून दाखविणारीं. पहिल्या प्रकारचे लोकांस कोणती गोष्ट कशी करावी तें माहीत असतें परंतु त्यांचे हातून कांहीं होत नसतें, व दुसऱ्यांस अमुक गोष्ट कशी करावी तें सांगितलें असतां ते तत्काल करून दाखवितात किंवा निदान प्रयत्न तरी करतात. व्यापारांत हे दोन्ही गुण असणें इष्ट आहे; परंतु हे दोन्ही गुण एका व्यक्तींत सांपडण्यास कठीण पडतें, ह्मणून होतकरू व्यापाऱ्यांनीं वस्तूच्या अन्तर्बाह्य स्वरूपाचें ज्ञान संपादन करावें, प्रत्येक गोष्टीचें लक्षपूर्वक अवलोकन करावें, चांगल्या गोष्टींचा शोध करावा व चांगलीं पुस्तकें वाचावीं ह्मणजे त्यांस आपल्या धंद्यांतील अडचणी दूर करतां येऊन त्यांस यश मिळवितां येईल.

धंद्याची निवड—वडिलांनीं आपल्या मुलांच्या धंद्याची निवड केलेली नसते, व मुलाला आपण कोणता धंदा स्वीकारावा हें पुरतेपणीं कळत नसतें तेव्हां आपण काय करावें हा मोठा प्रश्न त्यास उद्भवतो. धंद्याची निवड करणें सोपें नाहीं. निवड लवकर केली पाहिजे व ती कांहीं सुज्ञ लोकांची सल्लामसलत घेऊन करावी हें उत्तम. निवड करतांना हा नको तो नको असे फार चाळे करूं नये. जो धंदा साधारण पसंत पडेल तो उचलावा. अमुकच धंदा पतकरला ह्मणजे यशप्राप्ति व द्रव्यप्राप्ति खास आहे. असें कधींही सांगतां येणार नाहीं. तें तुमच्या आंगच्या गुणांवर अवलंबून आहे. इच्छेनुरूप सर्व गोष्टी अनुकूल घडून येतील असें नाहीं. परंतु यामुळें तुह्मी निराश होऊं नका. धंद्याचे निवडणुकीपासून कोणता फायदा ह्मणाल तर

स्वतंत्रता मिळते. स्वतंत्रता ह्मणजे काय? दुसऱ्याची हांजी न करितां आपला उदरनिर्वाह होऊन आपल्या इच्छेप्रमाणें आपणास वागतां येणें. आपणास गरज आहे त्यापेक्षां अधिक पैसा आपल्याजवळ झाला ह्मणजे आपण मोठ्या श्रीमंत मनुष्याप्रमाणें किंवा राजाप्रमाणें स्वतंत्र व सुखी असतों. कोणास व कोणत्या गोष्टीनें स्वतंत्रता खचित प्राप्त होईल? जो नित्य श्रम करील त्या खेरीज दुसऱ्या कोणासही स्वतंत्रता मिळण्याची खात्री नाहीं. व्यापार हा स्वतंत्रतेचा सुलभ व खात्रीचा मार्ग आहे. पूर्वी ज्यू (इस्रायल) लोकांत प्रत्येकास व्यापारशिक्षण देण्यांत येत असे व हल्लींही ती चाल अगदीं मोडली असें नाहीं.

धंद्याची निवड करतांना क्लिष्ट कल्पना काढून बुद्धिविलास करीत बसूं नका. ज्यांना पूर्वी वकिलीची नावड होती असे लोक सुद्धां उत्तम वकील झालेले आहेत. प्रथमतः-च्या पसंतींत चूक होण्याचा संभव असतो. युनायटेड स्टेट्स (अमेरिका) मधील लोक एक धंदा योग्य न वाटल्यास दुसरा पतकरतात व पुष्कळांत नांवलौकीकही मिळवितात. ज्याचा अनिवार्य तिटकारा असतो तो धंदा सोडून ज्याची स्वाभाविक आवड व विशेषगुण आहेत असा धंदा पतकरला असतां फायदा न होण्यास कांहीं कारण दिसत नाहीं. दोहोंपेक्षां अधिक धंदे पसंत आल्यास त्यांत आवड नावड विशेष पाहिली तर चालेल; परंतु त्यामुळें तारतम्यतेला मात्र बाध येऊं देऊं नये. आपल्या योग्यतेचा विचार करावा, धंद्यासंबंधीं अगोदर कांहीं माहिती मिळवावी व मग पसंती ठरवावी. प्रत्येक धंद्याला कांहीं विशेष गुण लागत असतात. ते नसले तर त्यांत फायदा होत नाहीं. धंद्याला

लागणारे मुख्य गुण ह्मटले ह्मणजे शरीरसुदृढता, वाक्चातुर्य, सभ्यवर्तन व साहस हे होत.

मजूर व शेतकरी यांस शरीर चांगलें सुदृढ लागतें. ज्याला मानसिक शिक्षण मिळालें आहे, तो उत्तम शेतकरी होईल; परंतु शरीरप्रकृति खबरदार पाहिजे; नाहींतर एक दिवस काम करणार व दहा दिवस कुंथत पडणार.

शिंपी, किंवा ब्रश (कुंचे) करणारा ह्यांस थोडी करामत असली कीं पुरे; तथापि जशी हुशारी अधिक असेल तसा धंदा चांगला चालेल. यंत्रकारास कल्पनाशक्ति, चातुर्य, व शरीरसामर्थ्य पाहिजे. सुतारास शक्ति, कल्पना, चातुर्य असून गणितांत व चित्र कोरण्याकडे त्याचा स्वाभाविक कल पाहिजे. पाथरवट किंवा गंवडी यांसही वरील गुण जरूर असून सहनशक्ति अधिक पाहिजे. जवाहिऱ्यास चातुर्य, उत्तम पारख, स्थिरता, एकाग्रचित्तता व मोह पडणार नाहीं अशी मनाची स्थिति पाहिजे. घड्याळजीस कल्पना व थोडेंसें शिक्षण जरूर आहे. पुस्तकांचा शोकी असेल त्यानें पुस्तकें विकण्याचा धंदा करावा किंवा पुस्तकसंग्रहालय ठेवावें. वाद्यांचा शोकी असेल त्यानें वाद्यांचें दुकान काढावें. वैद्यानें नेहमीं आनंदी मुद्रा धारण करून मधुर बोलावें. वैद्याची स्मृति चांगली पाहिजे व तो प्रसन्नमुख व दयार्द्र अंतःकरणाचा असावा. लिलांव पुकारणारास चांगली मुद्रा, स्मृति, नेत्रचापल्य व धूर्तता पाहिजे. शस्त्रवैद्य व दन्तवैद्य यांस वरेंच धैर्य पाहिजे. व्यापाऱ्यास हिशेबी ज्ञान, धोरण व प्रामाणिकपणा पाहिजे. असे भिन्नभिन्न धंद्यास भिन्नभिन्न गुण लागतात.

सर्व व्यापारांचें बीज लोकांच्या गरजा असून, त्या निवारण

करणें हें व्यापाऱ्याचें काम आहे. यास्तव व्यापाऱ्यानें लोकांस कशाची गरज साधारणतः जास्त आहे तें शोधून तो धंदा आपल्या शक्त्यनुरूप आहे कीं नाहीं, हें प्रथम पाहिलें पाहिजे. दर वर्षास शंभर रुपये शिलकेस टाकणारा, कांहीं वर्षे जगला वांचला तर, श्रीमंत होऊं शकेल; परंतु एका वर्षास हजार रुपये शिल्लक जमते व दुसऱ्या वर्षास सर्व नाहींसें होतें, अशा व्यापाऱ्याचें उपजीवन पुढें त्याच्या मित्रांच्या उदारत्वावर अवलंबून राहणें साहजिक आहे, ह्मणून चिरकाल सारखा चालणारा धंदा प्रथम पसंत करावा हें चांगलें. जे धंदे अत्यंत उपयोगी असतात, ते इतरांपेक्षां अधिक सुरक्षित समजावे, व ज्या मालाची गरज कधींही संपणार नाहीं, तो माल सरतेशेवटीं नफा दिल्यावांचून राहणार नाहीं. जे नानातऱ्हेचा चमत्कारिक माल दुकानांत ठेवून श्रीमंत होण्यास इच्छितात, त्यांस इच्छिल्याइतका नफा होणें कठिण असतें; कारण लोकांची आवड फिरण्याचा संभव असतो व तसें झाल्यास त्यांचा माल कमी किंमतीनें विकावा लागतो. एका अनुभविक व्यापाऱ्याचें असें मत आहे कीं, तऱ्हेवाईक गमतीच्या जिन्नसांच्या दुकानदाराचें बहुधा दिवाळें निघतें. ज्यांत आपण पैसा टाकतों तो माल पाहिजे तेव्हां पैसा परत देऊं शकेल कीं नाहीं हें प्रथम पाहिलं पाहिजे. जमिनींत टाकलेला पैसा सुरक्षित समजावा. कारण दिवसेंदिवस जागेची किंमत वाढत आहे हें आपण प्रत्यक्ष पाहतों व ऐकतों आहों. परंतु जमीन खरेदी करण्यांत अगर अशाच दुसऱ्या बाबतींत मनुष्यानें फार सावधगिरी व काळजी घेतली पाहिजे; तसेंच कोणताही व्यापार करणें झाल्यास तत्संबंधी व्यापाराचीं तत्त्वें पूर्ण माहिती पाहिजेत.

अलीकडे पुष्कळ तरुण सुशिक्षित मंडळी व्यापारांत

शिरते आहे ही फार आनंदाची गोष्ट आहे. परंतु त्यांस त्यांचे धंद्यांत नेहमीं बहुधा अपयश येतें, याचें कारण ते उद्योग करावयाचा त्याचा नीट पूर्वीं विचार करीत नाहींत, व आपण पाहिजे त्या धंद्यास लायक आहों असें मानून उद्योग आरंभितात. अनुभव हा त्यांचा पंतोजी नसतो. त्यांनीं आपणांस जो व्यापार करावयाचा असेल, त्याची पूर्ण माहिती मिळवून, किंवा तशाच प्रकारच्या एखाद्या नामांकित व्यापाऱ्याकडे कांहीं दिवस उमेदवारी किंवा नोकरी करून, त्या विषयावरील थोडींबहुत पुस्तकें वाचून, मग स्वतंत्रपणें व्यापार आरंभिल्यास त्यांस हल्लींसारखें अपयश यावयाचें नाहीं.

भाग तिसरा.

व्यापारास अवश्य गुण.

व्यापारास सहा गुण पाहिजेत. उद्योग, व्यवस्थितपणा, हिशेब, शहाणपण, वक्तशीरपणा व दीर्घप्रयत्न हे गुण ज्याचे आंगीं पूर्णपणें वसत आहेत तो उत्तम व्यापारी समजावा. व्यापारांत जो तोटा होत असतो तो वरील गुणांचे अभावामुळें किंवा उणेपणामुळें होत असतो.

उद्योग—कांहींतरी उपयोगी कामाकडे आपल्या शरीराची व मनाची योजना करणें ह्मणजे उद्योग होय. जगांतील अद्भुत कामें, जीं आपण पहातों किंवा ऐकतों, जसें, इजिप्त देशांतील गगनचुंबित सुंदर मनोरे, चिनांतील अवाढव्य भींत, आगगाडी, तारायंत्र इत्यादि, आपल्यासारख्या मनुष्यांचींच आहेत. उद्योगानें हवें तें सिद्धीस जातें. जें करणें तें योग्य वेळीं केलें पाहिजे, विलंब उपयोगी नाहीं. जें जें आपलें मन सांगतें,

अर्थांत चांगलें, तें तें करण्याकडे थोडा थोडा प्रयत्न केला असतां उद्योग करण्याची संवय लागते.

व्यवस्थितपणा.—जिन्नसा व्यवस्थेशीर ठेवणें हें व्यापारास फार जरूर आहे. काय काय व्यापार झाला, हें यापासून चांगलें समजतें. प्रत्येक मनुष्याची, प्रत्येक जिन्नसेची जागा नेमलेली असावी. त्यामुळें घोंटाळा होत नाहीं. व्यवस्थेशीर मनुष्य आपलीं पुस्तकें, चोपड्या, कागद, हिशेब वगैरे इतक्या टापटिपीनें ठेवतो कीं, मध्यरात्रीं जरी त्याचें परलोकीं गमन झालें, तरी त्याचे पश्चात् कोणाही मनुष्यास काय झालें, व काय होणें आहे, तें सर्व चटकन् समजण्यासारखें असतें. व्यवस्थित राहण्याची संवय लहानपणापासूनच असली पाहिजे, असें कित्येकांचें मत आहे. बालपणापासून असली ह्मणजे पुढें त्रास कमी पडतो हें खरें, परंतु प्रौढवयांतसुद्धां जरा लक्ष लावलें तर, ही संवय लागण्यासारखी आहे.

हिशेब.—हें मनाचें काम आहे. चट्पट् हिशेब करतां येणें यापासून काम त्वरित होऊन मनुष्याची हुशारी दिसून येते. ही संवय नसल्यामुळें व्यापारांत पुष्कळ नुकसान होण्याचा संभव असतो. पाटीपेनसिल किंवा दौतलेखणी शिवाय हिशेब करतां येण्यास, वाचनांत जेथें हिशेबी संबंध येईल, तेथें त्याच वेळेस किंचित् थांबून तेवढा हिशेब करून मग पुढें वाचावें, अशी रीत ठेवल्यावर त्वरित हिशेब करण्यास अवघड पडत नाहीं.

शहाणपण—ह्मणजे परिणामदर्शन. पुढें काय होईल हें पाहून वर्तन करणें याला शहाणपण ह्मणतात. शेवटीं नफा होईल कीं तोटा होईल, ह्याचा पूर्ण विचार करून जो उद्योग

आरंभितो तोच शहाणा; नाहीं तर व्यापार करावयाचा ह्मटला कीं काढलें दुकान, बसला गादीशीं, व वर्ष सहामहिन्यांनीं झाला कफल्लक. हा कांहीं खरा व्यापार नाहीं. व्यापारास लागणाऱ्या शहाणपणाचे अभावामुळें असें घडतें. दूरदृष्टि ठेवून कोणत्याही धंद्यास आरंभ करा. ज्यास बुद्धि आहे त्यानें आपल्या बुद्धीचा योग्य उपयोग केला असतां दूरवर विचार करण्याचें शहाणपण येतें.

भागीदार—व्यापारांत भागीदार केव्हां असावेत हा एक शहाणपणाचा भाग आहे. भिन्नभिन्न धंदे किंवा एकच धंदा भिन्नभिन्न ठिकाणीं कर्तव्य असेल, तेव्हां भागीदार असणें सयुक्तिक आहे. तसेंच जेथें एकाचें भांडवल असतें, व दुसरा माहिती देतो, मेहनत वगैरे करतो, अशा प्रसंगीं भागीदार असणें साहजिक आहे. आपल्या उपयोगीं पडणारे, व हजारों रुपये मिळवून देणारे, आपले कारकून किंवा मेथा यांस कांहीं भाग देणें दोषास्पद नाहीं. परंतु आपण व भागीदार या दोहोंच्या देखरेखीखालीं होणाऱ्या छोट्याशा व्यापारांतसुद्धां भागीदार करणें शहाणपण नव्हे. लोभी, रागीट, हट्टी, खुनशी, अतीसलगीचा कर्जबाजारी, किंवा दारूबाज यांस कधीं भागीदार करूं नये. साधारणतः जेथें भागीदारावांचून व्यापार होत असेल, तेथें भागीदार करणें प्रशस्त नाहीं.

स्वतंत्र व्यापार करण्यास योग्य काल—स्वतःचे नांवानें ह्मणजे स्वतंत्र व्यापार करण्याचा योग्य काल कोणता, हें ठरविणें शहाणपणाचेंच काम आहे. साधारण जरूर तें भांडवल असल्याशिवाय व्यापारास उद्युक्त होणें शहाणपणाचें नाहीं; व भांडवल मिळविण्यासाठीं आपल्या मित्रास जामीन वगैरे देऊन

कर्जाऊ पैसे काढणेंही असमंजस होय. परंतु एखाद्या वयांत आलेल्या तरुण होतकरू मनुष्यास त्याच्या मित्रानें भांडवल देण्याचें कबूल केल्यास व्यापार आरंभणें अविचाराचें होणार नाहीं. एकवीस वर्षांचे तरुणासही कधीं कधीं चाळीस वर्षांच्या प्रौढ मनुष्याहून अधिक ज्ञान असूं शकतें. ज्ञान व अनुभव हीं व्यापारास अत्यावश्यक आहेत. हानिबाल हा पुरता २४ वर्षांचा होण्यापूर्वीच आलपस् पर्वत चढून गेला. शिकंदर बादशाह ज्यानें मोठमोठे पराक्रम केले तो सगळा ३२ वर्षांचा होऊन मृत्यु पावला. बायरन यानें २१ वर्षांचा असतांना मोठा नामांकित कविताग्रंथ लिहिला. याच्या उलट क्रामवेल, ब्लेक, अमेरिकेस स्वातंत्र्य देणारा वाशिंग्टन, यांणीं मोठमोठालीं कामें केलीं, तीं त्यांनीं पुष्कळ प्रौढ वयांत केलीं. कोणत्या वेळेस उद्योगारंभ करावा हें निश्चित कांहीं सांगतां येणार नाहीं. तें ज्याच्या त्याच्या बुद्धिबलावर, सारासारविचारशक्तीवर व तात्कालिक अनुकूल किंवा प्रतिकूल गोष्टींवर अवलंबून असतें, तथापि पुरतें कळूं लागण्यापूर्वी स्वतंत्र व्यापार करण्यास प्रवृत्त होणें शहाणपण नव्हे.

वक्तशीरपणा—ह्मणजे ज्यावेळचें काम त्यावेळीं करणें. हा गुण व्यापारास अत्यंत आवश्यक आहे. हा गुण सर्वांस प्रिय असतो; परंतु सर्वांकडून त्याप्रमाणें वर्तन होत नाहीं. प्रतिज्ञानिष्ठ मनुष्य आपणास आवडतो, कारण कीं तो आपल्या वचनाप्रमाणें वागतो व दुसऱ्याच्या सोयीची त्याला काळजी असते. पैशाचे बाबतींत धनको बहुधा काल निर्दिष्ट करीत असतात, व त्या वेळेस रिणकोजवळ परत देण्यासाठीं पैसे खचित असतीलच असा कांहीं नेम नसतो. अशा वेळीं वचननिष्ट किंवा वक्तशीर मनुष्य आपणाजवळ पैसे नस-

ण्यास, मुदत संपण्यापूर्वीं सावकाराकडे जाऊन, आपली खरी स्थिति त्यास कळवून, मुदत वाढवून घेतो, किंवा दुसरी तोडजोड करतो, व त्यामुळें त्याची पत राहून त्यास शेंकडों वेळां पैसे मिळूं शकतात. परंतु तेंच पहा कीं, एखादा कुणबी किंवा वक्तशीर न वागणारा मनुष्य घेतलेले पैसे मुदतींत न देतां सत्रावेळां सावकारास आपले घरीं हेलपाटे मारावयास लावतो, व आपणही पुष्कळ वेळां त्याचे घरीं जातो, व त्यामुळें त्रास होऊन सावकाराचा व आपला दोघांचाही दुसऱ्या कामीं उपयोगीं पडणारा अमोल्य वेळ व्यर्थ घालवितो. तेव्हां वक्तशीर वागणारा बरा, कीं हा कुणबी बरा, हें कोणीही सांगेल. हें एक उदाहरण झालें. असाच प्रत्येक कामांत वक्तशीरपणा पाहिजे. योग्य वेळीं काम केल्यापासून फार फायदा आहे. व्यापारांत खरेदी वगैरे करणें ती योग्य हंगामींच केली पाहिजे. एका पैशांत होणारें काम योग्य वेळीं न केलें तर, त्याच कामास पुढें दहा पैसे खर्च होतात. चांगली व्यवस्था व हिशेब ठेवणें व वचन देतांना दूरदृष्टीनें पाहणें हें साधलें असतां वक्तशीरपणा येण्यास उशीर नाहीं.

दीर्घप्रयत्न.—आपला बेत तडीस नेण्याचा जो आपला निश्चय, चांगला अगर वाईट, तो दीर्घप्रयत्न. परंतु आपल्या मनानें जो उद्योग वाईट ह्मणून सांगितला, तो करण्याचा प्रयत्न करणें अविचाराचें आहे. एकदां एका व्यापाऱ्यानें एक दुकान घातलें, व कित्येक आठवडेपर्यंत एका पैशाचीसुद्धां प्राप्ति न होतां रोज सकाळीं दुकान उघडावें, व रात्रीस बंद करावें, असा क्रम चालविला; परंतु त्याच्या दृढप्रयत्नांनीं पुढें त्याचें दुकान फार भरभराटीस आलें. अशीं उदाहरणें आ-

पण पुष्कळ वाचतों, व ऐकतों, तर हें फळ फक्त दृढ उद्योगाचें आहे. असा एकही धंदा नाहीं कीं जो प्रामाणिकपणानें व स्थिरतेनें चालविला असतां उदरनिर्वाह होणार नाहीं. मेहननीचें फल कधीं ना कधीं तरी प्राप्त व्हावयाचेंच. हें करूं कां नें करूं असें ह्मणणाराच्या हातून एकही होत नाहीं.

भाग चौथा.

पैसा मिळविणें.

पैसा मिळविणें हें प्रत्येक मनुष्याचें जणूं काय कर्तव्यच बनून गेलें आहे. परोपकार करावा असें सर्व धर्मांतील शास्त्रांत सांगितलें आहे, व परोपकार करण्यास सुद्धां पैसा एक मुख्य साधन आहे. ऐहिक सुखांस व पारमार्थिक सुखांसही पैसा पाहिजे. मग तो मिळविण्याची इच्छा सर्वांस असते हें साहजिक आहे. जग एक अपार खाण आहे. येथें चार तास मेहनत केली असतां उदरपूर्ति होते, व जो अधिक वेळ किंवा चातुर्यानें व कल्पनेनें काम करील, त्यास अधिक प्राप्ति होईल. पैसा मिळविणें, व पैसा योग्य रीतीनें खर्च करणें, हीं दोन निराळीं आहेत. या दोहोंचा एके ठिकाणीं समावेश करूं नका. ज्याला जितका पैसा योग्य रीतीनें मिळेल, तितका त्यानें मिळवावा, व त्याचप्रमाणें, संपादित पैशाचा सद्व्ययही करावा. देशाचे कायदे, नीति व आपली अब्रू यांजकडे लक्ष देऊन द्रव्य संपादन करणें तें करावें.

देशाच्या कायद्यापेक्षां नीतीकडे लक्ष देणें जास्त जबाबदारीचें आहे. देशाच्या कायद्याकडे साधारणतः लक्ष आपोआप पोंहचतेंच, कारण त्याजबद्दलचा परिणाम ताबडतोब

ानुभवास येतो. नीतितत्त्वें चांगलीं लक्षांत बाळगून तसें र्तन ठेवलें असतां फार सुख आहे. थोडा परंतु नीतीनें मेळविलेला पैसा यापासून जितका आनंद होतो, तितका किंवा त्याचा दशांशसुद्धां, अनीतीनें संपादित लक्षावधि पैशांपासून होत नाहीं; कारण आनंद पावणारें जें मन तेंच त्याजबद्दल खात असतें. तसेंच आपली पत राखून वर्तन ठेवलें ाहिजे. आपणापासून गेलेला शब्द, आपण दिलेलें वचन, अथवा आपण केलेला करार, कधीं मोडतां कामा नये. ह्याची हयगय केली तर, दुसऱ्याचा आपल्यावरील विश्वास उडून जाईल, व हें व्यापारास अत्यंत हानिकारक आहे, व व्यापार हा पैसा मिळविण्याचा एक मार्ग आहे ह्मणून मागें सांगितलेंच आहे. जगांतील व्यवहार विश्वासावांचून होणें नाहीं.

उत्तम व खरा व्यापार करण्यास व्यापाऱ्यानें दोन नियम मुख्यत्वेंकरून पाळले पाहिजेत.

(१) आपणास जो जिन्नस विकणें आहे, त्यांत दोष असल्यास ते व्यक्त करून सांगणें, हें आपलें कर्तव्य आहे असें त्यानें समजलें पाहिजे. गिऱ्हाईक अमका पदार्थ अमूक तऱ्हेचा मागतो, व तो विकणारास माहित असतो, तेव्हां दुकानदारानें तो पदार्थ काढून दाखवून, त्यांतील बऱ्यावाईट गोष्टी स्पष्ट करून सांगितल्या पाहिजेत. आपल्या मालाचे प्रशंसेसाठीं जो साफ खोटें बोलतो, तो ठक समजावा. चांगल्या मालाचें मूल्य आपल्या निरस मालास यावें, या उद्देशानें जो आपल्या मालांतील दोष सांगत नाहीं, किंवा छपवितो, तोही त्याच वर्गांतला. घाऊक अगर किरकोळ विकणारा, या दोघांसही हा नियम लागू आहे. हा नियम नीटपणें पाळला जात नाहीं, याचीं दोन कारणें आहेत. एक व्यापारी

तितका हुशार नसतो, व दुसरें ग्राहकही तितके प्रामाणिक नसतात. समज असा झालेला असतो कीं, एकदम पदार्थाची किंमत सांगितली, ह्मणजे हुशार व्यापारी झाला. परंतु ही केवळ चूकी आहे. कांहींस तें चांगलें साधतें. परंतु ज्यांच्या ध्यानांत लवकर किंमत येत नाहीं, ज्यांस हिशेबी ज्ञान कमी असतें, ते उगाच तसा डौल घालतात व मग दोन चार आणे अलीकडे पलीकडे देतात दपटून. क्वचित् फसतातही, पण असे प्रसंग थोडे. बहुधा किंमत वाजवीपेक्षां अधिकच सांगण्यांत येते. आतां ग्राहक कसे प्रामाणिक नसतात, तें पहा. दुकानांत जातात. अमूक जिन्नस काढावयास सांगतात, व तो दाखविल्यावर नक्की किंमत विचारल्यावरून सांगण्यांत येते. परंतु तसें पसंत न करतां निम्या किंमतीस अगर कांहीं किंमत कमी करून मागतात. कित्येक ठिकाणीं त्यांनीं मागितलेल्या किंमतीचाच माल दाखविण्यांत येतो, व उत्तम भारीपैकीं आहे कीं नाहीं, तें पाहून घ्या ह्मणून सांगण्यांत येतें. ते तो घेतात व उत्तम सौदा झाला ह्मणून बाहेर येतात, व मग दोष दृष्टोत्पत्तीस आले ह्मणजे आपणास फसविलें ह्मणून ह्मणतात. हें फसविणें कां? पाहून घेण्याचें यांचें काम नव्हतें कां? ग्राहकांची ही जी कमी किंमत करून मागण्याची संवय तिच्याच योगानें कित्येक व्यापाऱ्यांस असे लपंडाव करावे लागतात, व यामुळेंच त्यांस आपल्या मालाची फाजील किंमत सांगण्याचा अभ्यास पडला असावा. परंतु असें करणें दोघांसही उचित नाहीं. गिऱ्हाईकांनीं फसूं नये असें असल्यास, त्यांनीं दहा पांच दुकानें न हिंडतां एखाद्या चांगल्या नामांकित, प्रामाणिक, व ज्यास आपल्या घेण्यापासून फायदा आहे, अशा दुकानीं

माल घ्यावा हें उत्तम. तेणेंकरून फसण्याचा संभव फार कमी असतो. दोन आण्यांच्या जिन्नसेकरितां मोठ्या कचेरींत गेलें असतां तेथें विशेष नफा न होतां, आपणास कोणी न विचारतां, दोन दोन, चार चार घटका उगाच तिष्ठत राहवें लागतें व व्यर्थ वेळ जातो. दहा दुकानें हिंडून खरेदी केली असतां तोटा आहे असें आमचें मत नाहीं; परंतु काल व श्रम यांचा विचार केला असतां आहीं वर सांगितलेलाच मार्ग योग्य दिसतो. दुकानदारानें एक किंमत सांगण्याची रीत नीट पाळली असतां सर्वांत उत्तम. त्यामुळें काळ व श्रम वांचतात व थोड्या मनुष्यांच्या साह्यानें पुष्कळ गिऱ्हाईकांचीं मागणीं पुरवितां येतात.

(२) आपल्या मालाची सांगितलेली किंवा मागितलेली किंमत बाजारभावाहून अधिक नसावी. जेथें सर्व मक्ता एकट्यानें किंवा एका मंडळीनें घेतला नसेल, तेथें बाजारभाव ही योग्य किंमत समजतात. कारण जशी मालाची विपुलता किंवा कमतरता असेल, तशी त्याची किंमत कमी अगर जास्त असतेच. जो कोणी दुकान काढतो, किंवा कोणत्या तरी अन्य रीतीनें आपला माल विक्रीस्तव ठेवतो, त्यानें ग्राहकांशीं बाजारभावानेंच चालण्याचें पतकरलेलें असतें, व याच समजुतीवर गिऱ्हाईक त्याचे दुकानांत पाऊल टाकतो. दुकानदारानें तसा जरी करार लिहून दिलेला नसतो, तरी तसा अर्थ घेण्याचा प्रघात पडलेला आहे. ज्याची इच्छा याप्रमाणें चालण्याची नसेल, त्यानें खुशाल वाटेल ती आपल्या मालाची किंमत सांगावी, त्याचेवर कोणाची कांहीं जबरदस्ती नाहीं; परंतु चांगली विक्री होऊन नफा होईल हें मात्र त्यानें विसरलें पाहिजे.

अब्रू ही व्यापाराचें दैवत आहे. अब्रू नाहीं त्याच व्यापार नाहीं. शिपायास जशी मर्दुमकी, वकीलास जशी कळकळ, न्यायाधिशास जशी समानदृष्टि, तशी व्यापाऱ्यास अब्रू आहे. गिऱ्हाईक कमी हुशार किंवा अनुभवशून्य आहे, ह्याचा फायदा घेऊन जो त्यास फसवून आपली थैली भरतो तो अब्रूदार नाहीं. जो आपलें ऋण—जें विशेष अडचणीच्या प्रसंगाशिवाय करूं नये—नियमित मुदतींत फेडीत नाहीं, जो दुसऱ्यास व त्याच्या मालास व्यर्थ दोष देतो, जो बाजारभावापेक्षां अधिक किंमत घेतो, जो दुसऱ्याचीं गिऱ्हाईकें आपल्याकडे यावीं या हेतूनें कांहीं माल बाजारभावापेक्षां कमी किंमतीनें विकून दुसऱ्या मालांत त्यांस ठकवितो, जो उपकार स्मरत नाहीं, जो आपल्या नोकरास आपल्या भरभराटीचा भाग देत नाहीं, तो, हीं त्याचीं कृत्यें दृष्टोत्पत्तीस येवोत, वा, न येवोत, अब्रूनें वागणारा नाहीं.

व्यापारीहो, बोलतों त्याची क्षमा करा. अप्रामाणिकपणाचे समुद्रांतील वादळांत तुमचीं तारवें सांपडून फार नाश होत आहे. व्यापार बुडत चालला व तरण्याची आशाही नाहींशी होत चालली. दिवाळें सैतान तुमच्या कृत्यांकडे सदोदित टकमक पाहत आहे. अब्रूचा नांगर मजबूत असूं द्या. अब्रूनें व प्रामाणिकपणानें वर्तन करा. अब्रूखेरीज सर्व गमावलें तरी हरकत नाहीं. रात्र सरली कीं दिवस येईल. वादळ नाहींसें होईल. सूर्य पुन्हा प्रकाशेल व अभ्रें गेलीं ह्मणजे फुलेंही सुंदर व टवटवीत येतील.

व्यापाऱ्यांनो, पैसा मिळवा. पुष्कळ मिळवा; परंतु तो प्रामाणिकपणें व अब्रूनें मिळवा. व्यापारास जो कालिमा लागतो, त्याचें कारण मनुष्याचें अप्रामाणिक वर्तन आहे. सत्या-

त्या पक्ष धरून सत्य मार्गाचेंच अवलंबन करा. सर्व छक्केपंजे, कापट्य व वेडेवांकडे मार्ग सोडून द्या. सर्पगति पोटावर येते, पायांवर येत नाहीं हें लक्षांत ठेवा. जो लुच्चा असेल त्याची तशी प्रसिद्धि करा. तुमचीं सर्व दुकानें, वखारी व बाजार हीं अब्रूचीं देवालयें आहेत असें प्रसिद्धीस आणा. व्यापाराची उन्नति करून संपत्ति मिळवा व देशोन्नतीस मदत करा. तुमच्या साहाय्यावांचून नुसत्या विद्वानांच्या खटपटी शेवटास जाणार नाहींत. देशोन्नतीचे तुह्मी मोठे खांब आहांत. देशाभिमान बाळगा, व विद्वान व देशहिताची खरी कळकळ वाहणारे यांच्याशीं एकमतानें वागून त्यांस द्रव्यबल लागल्यास शक्त्यनुसार मदत करीत जा. हें विषयांतर समजूं नका. विद्वानांच्या साह्यानें व एकीनें तुह्मास अधिक हक्क प्राप्त होतील. तुह्मी आपल्या अडचणी, सरकाराकडून दूर होणाऱ्या असतील त्या, त्यांस कळवीत जा, ह्मणजे ते त्या योग्य रीतीनें सरकारच्या कानावर घालतील.

भाग ५.

विकत घेणें व विकणें.

व्यापारी हे विकत घेतात व विकतात, विकण्यासाठीं विकत घेतात व अधिक विकत घेण्यासाठीं विकतात. ते उत्पादक व ग्राहक यांची सांगड घालून देणारे आहेत, व त्यांचें काम विभागून देण्याचें असतें. सर्व क्रयविक्रय करणारांची गणना याच कोटींत येते. कोणास व्यापारी ह्मणतात, कोणास फेरीवाले ह्मणतात. पांटी, गाडी, छप्पर, मोठें दुकान, जसें असेल तसा तो लहान किंवा मोठा

व्यापारी होतो. तुमच्या दारोदार येऊन जिनसा विकतो तो फेरीवाला. दुकानांत बसून विक्री करतो, तो दुकानदार किंवा व्यापारी, मारवाडी किंवा दुसरा जो माल गहाण ठेवून किंवा अब्रूवर पैसा कर्जाऊ देतो तो सावकार. अशा व्यापाऱ्यांच्या पुष्कळ प्रती आहेत.

सावकारीचा समावेश व्यापारांत केला आहे. सावकारींत व दुसऱ्या व्यापारांत भेद इतकाच कीं, दुसरे व्यापारी जिन्नसेची अधिक किंमत घेतात व सावकार पैशाची अधिक किंमत घेतात. दोघांचा उद्देश लोकांशीं दळणवळण ठेवून नफा मिळविण्याचा असतो. गिरणीवाल्यांचा समावेश व्यापाऱ्यांत केला नाहीं. त्यांचा संबंध फक्त व्यापारी लोकांशीं असतो, सर्वसाधारण लोकांशीं नसतो. व्यापाऱ्यांच्या वरची पायरी गिरणीवाल्यांची आहे. गिरणी काढणें हा एक जंगी पैसा मिळविण्याचा मार्ग आहे; परंतु त्या कामास पुष्कळांचें साहाय्य लागतें, प्रचंड पैसा लागतो व तें काम सर्वसाधारण लोकांचें नाहीं, ह्मणून त्याचें या पुस्तकांत विवेचन केलें नाहीं.

जसजशी सुधारणा अधिक होत जाते, तसतशा मनुष्याच्या गरजा भिन्न व वृद्धिंगत होऊन मनुष्य जास्त मेहनत करतो, उत्पन्न वाढवितो व विनिमयही फार करतो. यास प्रत्यक्ष उदाहरण हें कीं, शहरांतील अशिक्षित मनुष्यास दोन किंवा तीन रुपये उदरनिर्वाहास पुरतात व दुसऱ्यांस त्याच्या चौपट लागतात, व त्याहून चौपटही साहेब लोकांस पुरत नाहींत. सुधारणेचें पाऊल जसें पुढें पडत जाईल, तसतसा व्यापार फैलावेल. परंतु व्यापार वाढला ह्मणून प्रत्येक जिन्नसेवरील नफा वाढला काय? नाहीं, उलट कमी झाला. कारण

दिवसेंदिवस अल्प नफा ठेवून विकल्याखेरीज गत्यंतर नाहीं. तथापि यामुळें व्यापार मंदावला, किंवा व्यापाराची स्थिति बिघडली असें नाहीं. इतकेंच कीं नफा मात्र अल्प घ्यावा लागतो. दुकानदारांची संख्या अधिक होत चालली, प्रत्येक वर्षी आगगाड्या, बंदरें, तारवें, पूल इत्यादि व्यापाराच्या सोई वाढत चालल्या, व त्यामुळें मालही फार येऊं जाऊं लागला. ह्मणजे काय तर व्यापार वाढला, वाढत आहे, आणखी वाढेल, व तो वाढणें इष्टही आहे. व्यापार फार झाला ह्मणून त्यांत राम राहिला नाहीं, असें ह्मणणें निरर्थक आहे. हल्लीं अशी वेळ आहे कीं, बुद्धिवान व मेहनती मनुष्यानें नांव मिळवावें. चीन, पेरू, अमेरिका, विलायत, फ्रान्स, अरबस्थान, इत्यादि सर्व जगावरील देशांतील ईश्वरनिर्मित व मनुष्यकष्टार्जित वस्तु वांटण्याचें काम ज्याचेकडे आहे, तो बुद्धिवान व मेहनती असला पाहिजे. औषधापासून रोगी मृत्यु पावला तरीही अशिक्षित किंवा अर्धवट पढलेल्या वैद्याचा निर्वाह होतो. कूळ सफाई बुडालें तरी लेंचापेचा वकील सुद्धां आपली थैली भरतो. परंतु गैरहुशार व अक्कलमंद व्यापारी दुसऱ्याला बुडवून स्वतःलाही बुडवितो.

कांहीं विशेष कारणावांचून सर्व मालावर नफ्याचा दर फार ठेवणें हल्लीं चुकीचें आहे. विद्याप्रसार इतका झाला आहे कीं, माल उत्पन्नकरणारा व ग्राहक या उभयतांमध्यें दळणवळण राहून दोघांचें काम होण्याचा हा समय आहे. आपणास एकदम नागपुराहून धोतरजोडे मागवितां येतात, डाकेहून मलमल, काश्मिराहून शाली, वाटेल त्या ठिकाणाहून वाटेल तो जिन्नस आपणास हल्लीं आणवितां येतो. अशा वेळीं तिसरा जो व्यापारी तो फार नफा ठेवूं लागेल तर

चालेल कसें? व चढाओढ कशी झाली आहे हें मनांत आ-णलें असतां आह्मी सांगतों याची खात्रीच होते. जिन्नसेवर जितका नफा कमी ठेवावा तितकी विक्री अधिक होते, व एकंदर नफाही अधिक होतो. पूर्वी ज्या व्यापाऱ्याची चार मण साखर विकून त्याला दोन रुपये नफा होत असे, त्या-ला हल्लीं तितक्याच मुदतींत चाळीस मण साखर विकली जाऊन दहा रुपये नफा पडतो. याप्रमाणें नफ्याच्या दराचा उतार जास्त माल खपल्यानें पुष्कळ पटीनें भरून येतो.

आपल्या मालाबद्दल जितकीं लोकांचीं मागणीं येतील तितकीं पुरविण्याची, व स्वल्पवार देववेल तितकीं देण्याची आपली अक्कल व शक्ति, व आपल्या व्यापाराची प्रसिद्धि चोहोंकडे होऊन त्याजवर लोकांचा विश्वास बसेल, असें आपलें चोख वर्तन, या दोन गोष्टी सुरक्षित व फायदेशीर व्यापारास अत्यंत जरूर आहेत. मग शेंकडा एक या मानानें जरी नफा असला तरी एकंदर नफा अतिशय होईल. व्यापाऱ्यानें ह्या वरील दोन गोष्टींकडे विशेष लक्ष दिलें पाहिजे.

मागणी पुरविण्याचें सामर्थ्य येण्यास व्यापाराची चांगली माहिती पाहिजे व तत्संबंधीं ज्ञान पूर्ण असलें पाहिजे. प्रत्येक धंद्याचीं दोन अंगें असतात. एक शास्त्र जें अभ्यासानें समजतें व दुसरें अंग कृति, जी संवयीनें साधते. या दो-होंचेंही ज्ञान व्यापाऱ्यास पाहिजे; ह्मणजे शास्त्र अवगत असून कृति करतां आली पाहिजे. अलीकडे ज्यांचें दिवाळें निघतें, त्याचें कारण त्यांनीं जरूर तो शास्त्राभ्यास केलेला नसतो. व्यापाराचीं तत्वें नेहमीं कायम राहवयाचीं व तीं

ठाणें.

तत्वें माहीत झालीं ह्मणजे मनुष्य शहाणा होतो व अनुभवानें परिणाम शोधून काढतो. एक गोष्ट होत असतां पुढें दुसरी कोणती होईल याचें, किंवा, दुसऱ्या शब्दांनीं सांगितल्यास, चालू गोष्टीचा परिणाम काय होईल याचें, ज्ञान हेंच शास्त्र, व हें शास्त्र घडलेल्या गोष्टींपासून निघालेलें सार व मानवी अनुभवाचें तर्कशास्त्रानें काढलेलें फळ आहे.

अवलोकन, संभाषण व वाचन हे सदरहू ज्ञान संपादन करण्याचे मार्ग आहेत. त्याऱ्या योगानें खऱ्या गोष्टी व तत्त्वें समजतात. व्यापारशास्त्राविषयीं जरी अद्यापि मराठी भाषेंत फारसे ग्रंथ झालेले नाहींत, तरी ते अलीकडे होऊं लागले आहेत. जें कांहीं आपल्या दृष्टिपथांत येईल, किंवा आपणास सुचेल, त्याचा आपण चांगला विचार केला पाहिजे. या विषयावर जीं उपयुक्त पुस्तकें आढळतील त्यांचा संग्रह करून तीं वाचलीं पाहिजेत, व पुनःपुनः वाचून त्यांजवर विचार केला पाहिजे; कारण त्यांत त्याच मार्गानें किंवा तशासारख्या मार्गानें गेलेल्यांचा अनुभव सांगितलेला असतो, सुरक्षित किंवा धोक्याचा मार्ग कोणता हें प्रतिपादन केलेलें असतें, व लाखों रुपये किमतीच्या अनेक सूचना केलेल्या असतात, व अशा प्रकारची उपयुक्त माहिती तत्संबंधी विषयावरील पुस्तकांपासून मिळते. ऐतिहासिक, घडून आलेल्या गोष्टींचें निरूपण करणारीं, व तत्वज्ञानपूरित अशीं पुस्तकें फार उपयोगी आहेत. त्यांमुळें मनुष्याची विचारशक्ति वृद्धिंगत होऊन अडचणीच्या किंवा संशययुक्त प्रसंगीं युक्ति सुचते.

प्रत्येक व्यापाऱ्याजवळ चांगलीं व व्यवहारोपयोगीं पुस्तकें असावीं. परंतु पुष्कळ ग्रंथसंग्रह अपेक्षणीय नाहीं. थोडीं पु-

स्तकें व पुष्कळ विचारशक्ति हीं ज्याचेजवळ आहेत, तोच खरा विद्वान. एका प्रख्यात विद्वानाचें असें मत आहे कीं पुस्तकसंग्रह ज्याचेपाशीं पुष्कळ आहे त्याजपाशीं जाण्यास आपणास मुळींच भीति वाटत नाहीं. मानसिकशक्ति जागृत होऊन कर्तृत्व करण्यास उद्युक्त करणारीं पुस्तकें पसंत करा, व तीं वरचेवर वाचण्याचा पाठ ठेवून त्यांवर मनन करा, ह्मणजे थोड्या पुस्तकांचे वाचनानें पुष्कळ पुस्तकें वाचल्याचें श्रेय येईल. सांगतों हें विषयांतर समजूं नका. सर्व तऱ्हेनें उद्योग केला पाहिजे ह्मणजेच लक्ष्मी प्राप्त होते.

व्यापारास नुसतें पुस्तकीज्ञान उपयोगी नाहीं. पुस्तकें वाचून त्याप्रमाणें करून दाखविण्याचें सामर्थ्य पाहिजे. तें संवयीनें येतें, व ती लागण्यास कांहीं काळ घालवावा लागतो. विलायतेंत व अमेरिकेंत कोणताही धंदा किंवा व्यापार यासंबंधीं ज्ञान मिळविण्याबद्दल दहा पौंडांपासून शंभर पौंडांपर्यंत पैसे खर्च होतात. जसा व्यापारधंदा व शिकणाराची ऐपत असेल त्याप्रमाणें फीचें प्रमाण असतें. पुष्कळ ठिकाणीं फी न देतां थोड्या पगारावर कारकून किंवा मेथा राहून ज्ञान मिळवितात, व पुढें तेच मोठे स्वतंत्र व्यापारी बनतात. दुकानावर मेथा किंवा उमेदवार असतांना प्रथम पदार्थांची योग्य किंमत समजण्याचा अभ्यास ठेवला पाहिजे ह्मणजे स्वतःचा व गिऱ्हाईकाचा तोटा होत नाहीं, व तें ज्ञान नसलें ह्मणजे, व्यापारी कच्चा आहे असें नांव होतें, व त्याच्या व्यापारांत त्यास यश कमी येतें. कारण कमी किंमतीचा माल जास्त किंमतवान आहे ह्मणून विकावा लागतो, व यामुळें खोटें नांव होऊन गिऱ्हाईक कमी होतात. हें ज्ञान तरुणपणांतच संपादन केलें पाहिजे.

बाल्यावस्थेंत संपादित ज्ञान विसरून जातें, व प्रौढ वयांतील ज्ञानाचा व्हावा तितका उपयोग होत नसतो. हें ज्ञान फुटकळ व्यापारापासून चांगलें मिळतें. घाऊक खरेदी करणारा व्यापारी माल कारागिराच्या किंवा वनविणाऱ्याच्या खात्रीवर घेतो. विसविस काय ती किंमतीची असते. नंतर तो फुटकळ विकणारास त्याच खात्रीवर विकतो. यामुळें कितीही लक्ष लावून पहाणारा असला तरी, घाऊक व्यापार करणारापासून त्याला कांहीं एक विशेष ज्ञान होत नाहीं. तें ज्ञान फुटकळ विकणारांपासूनच प्राप्तकरून घ्यावयाचें. एखादा वस्ताद वृद्ध अनुभवी मनुष्य माल घेतांना, व तो बहुधा फुटकळ दुकानांतून खरेदी करतांना, साफ दोन दिवसांच्या बोलीनें, खराब ठरला तर परत करीन असें साफ खडखडीत ठरवितो, व मग चार चौघांस दाखवून वगैरे नीट पसंत ठरला तर ठीक, नाहींतर केलाच परत ह्मणून समजा. हा एक उघडाउघडी पुरावा. शिवाय गिऱ्हाईक मालास ज्या खोड्या काढतात किंवा चमत्कारिक युक्त्या करतात त्यांपासून शिकाऊ व्यापाऱ्यानें ज्ञान प्राप्तकरून घेतलें पाहिजे. गिऱ्हाईक प्रथम माल पाहिल्यावर किंमत विचारतो, नफातोटा पाहतो, मालामालांत फरक असल्यास कारण विचारतो, कोठें न्यूनाधिक्य आहे तें पाहतो, या सर्व गोष्टींकडे लक्षपूर्वक अवलोकन केल्यावर मालाची योग्य किंमत करतां येणें कठीण नाहीं.

जमाखर्च—जमाखर्च लिहिणें व व्यापारसंबंधी पत्रव्यवहार, व दुसरे कागद नीट ठेवणें, हें व्यापाराचें फार महत्वाचें काम आहे. जमाखर्च व्यापाराचें कसें काय चाललें आहे हें दाखविणारें एक घड्याळ आहे. जमाखर्चा-

पासून मागें झालें काय, नफातोटा किती झाला, येणेंदेणें किती तें सर्व कळून पुढें व्यापार करणें कमी धोक्याचें व फायदेशीर होतें. प्रतिमासीं हिशोब करावा. वर्षअखेर जमाबाकी पाहण्याची रीत चांगली नाहीं. व्याजबट्टा वगैरे कांहीं गोष्टींचा हिशोब प्रत्येक महिन्याचा बरोबर आकारतां येत नसल्यास, वर्षाचा हिशोब समजत असेल तर, वर्षाची आकारणी करून महिन्याची सरासरी काढावी, अगर अशा बाबतींत ठेववेल तितका तंतोतंत हिशोब ठेवण्याची काळजी घ्यावी. फक्त पैशाचाच हिशोब न ठेवतां कोणता माल किती खरेदी केला, किती खपला, शिल्लक किती आहे, किती नवीन मागविला पाहिजे इत्यादि सर्व हिशोब ठेवला पाहिजे, व तसेंच दरमहिन्यास आपल्यास देणें किती व घेणें किती हें नेहमीं वरचेवर पाहिलें पाहिजे.

पत्रव्यवहार—व्यापारसंबंधी पत्रव्यवहार साध्या व स्वच्छ लिपींत असून थोडक्यांत असावा; अक्षरास फारसे फांटेफुटे किंवा नकशी नसावी. पाल्हाळीक लिहिणें त्रासदायक असतें तें वर्जावें. व्यापारसंबंधी ठराविक शब्दांची चांगली माहिती असावी, व ते शब्द लिहिण्यांत योजिले असतां हरकत नाहीं; परंतु जो त्या धंद्यांतला नाहीं त्याच्याशीं पत्रव्यवहार पारिभाषिक शब्दांनीं करूं नये.

एखाद्या दुकानांत शिष्यपणा केला ह्मणजे त्या व्यापाराची उत्तम माहिती होते. मागच्या पुढच्या संबंधाचें चांगलें ज्ञान झाल्याशिवाय कोणतीही गोष्ट पूर्णपणें समजत नाहीं. अमुक माल चांगला किंवा वाईट इतकें समजतां आलें ह्मणजे पूर्तता होत नाहीं. तो माल कोठें होतो, कशापासून होतो, मूळ ठिकाणची ऐन किंमत काय, कोठें खप चां-

गला होईल, गाडीभाडें, नोर, जकात, विमा, इत्यादि गोष्टीं-ची उत्तम माहिती करून घेतली पाहिजे. ही सर्व माहिती एके ठिकाणीं मिळण्यास कठीण पडतें; परंतु प्रयत्नांतीं सर्व साध्य आहे हें तत्त्व लक्षांत ठेवून उद्योग केला पाहिजे. 'यत्ने कृते यदि न सिद्ध्यति कोऽत्र दोषः' यत्न करून जय आला नाहीं तर आपल्याकडे दोष नाहीं.

भांडवल—व्यापाराची माहिती झाल्यावर स्वतंत्र धंदा करतांना प्रथम आपलें भांडवल, विक्री व नक्की नफा यांचा विचार केला पाहिजे. हजार तऱ्हेचे व्यापार असतात त्यामुळें अमूक धंद्यास अमूक भांडवल पाहिजे असें नक्की सांगतां येणार नाहीं. मुख्य नियम इतकाच कीं, धंद्यानुरूप भांडवल पाहिजे. व्यापार वाढला कीं भांडवल वाढलें पाहिजे, किंवा भांडवलाप्रमाणें व्यापार ठेविला पाहिजे. परंतु इतकें खचित कीं, प्रथमारंभीं कांहींतरी भांडवल पाहिजे. हळूहळू भांडवल जमेल अशावर विश्वसूं नये. कर्जाऊ भांडवल काढूनसुद्धां पुष्कळ पैसेवाले झाले आहेत; तथापि असे लोकसुद्धां कर्ज काढून व्यापार करावा, असें कधीं प्रतिपादन करणार नाहींत. कर्ज असलें ह्मणजे किती काळजी असते, केवढा बोजा वाटतो, व किती धोक्याचें असतें याची कल्पना करणेंसुद्धां भयंकर आहे.

दुसरा विचारणीय मुद्दा हा कीं, भांडवल व माल यांत अंतर किती असावें, ह्मणजे भांडवलापेक्षां किती जास्त किंमतीचा माल दुकानांत ठेवावा. अनुभवानें असें समजलें आहे कीं ब्यांकेच्या व्यापारास भांडवल जिम्याचा तिसरा हिसा असलें ह्मणजे पुरतें. तीन रुपये देण्याचे कबूल केल्यास एक रुपया जवळ असला कीं ब्यांकेचा

व्यापार चालतो. बाकीचा पैसा खुशाल दुसऱ्या व्यापारांत अधिक व्याजानें लावावा. कारण व्यांकेंत पैसा नेहमीं येत असतो व जात असतो. परंतु दुसऱ्या व्यापारांत कांहीं नियमित मर्यादा असते, तिच्या बाहेर जाणें शहाणपणाचें नव्हे. स्वतःचें भांडवल धोक्यांत घालण्याचा मनुष्यास हक्क आहे. परंतु दुसऱ्याचा माल त्याच्या संमत्तीवांचून, ह्मणजे नुकसान झालें तरी चिंता नाहीं असें ठरल्यावांचून, जोखमांत टाकणें चुकीचें आहे. आपल्या मालाचा भाव उतरला किंवा व्यापारसंबंधी कांहीं धोक्यामुळें नुकसान झालें किंवा कांहीं आकस्मिक कारणामुळें तोटा झाला तरी, आपल्यास सर्व मालाची किंमत फेडतां येईल, इतकी आपली शक्ति असेपर्यंत आपला व्यापार खुशाल वाढवावा. साधारणपणें भांडवलापेक्षां तिप्पट किंमतीचा माल दुकानांत असतांना, दुसरा माल कितीही मोहक दिसला तरी, तो खरेदी करतांना फार जपलें पाहिजे. आपल्या नांवावर माल घेतांना, आपल्यावर वाईट प्रसंग आल्यास, योग्य रीतीनें मालाची किंमत देतां येईल कीं नाहीं, याचा विचार प्रथम केला पाहिजे. दुसऱ्याचा पैसा घेऊन व्यापार आरंभणारांनीं दुप्पट सावध राहिलें पाहिजे. कारण त्यापासून विश्वासावर पैसे देणाराच बुडतो असें नाहीं तर पैसे काढणाराही निष्काळजी व उधळ्या होण्याचा संभव असतो. "अं! बुडालों तर बुडालों. इथें कोणाच्या घरचे पैसे आहेत" असें ह्मणून व्यापार करतां उपयोगी नाहीं. अशानें जय कधीं येणार नाहीं.

भांडवल शिल्लक राहील त्याचा विनियोग कसा करावा? नफा सांचला, व व्यापारास भांडवल वाढविण्याची जरूरी नसली, किंवा, जेव्हां सर्व भांडवल उपयोगांत येत नसतें,

तेव्हां त्या शिल्केची कशी व्यवस्था करावी हा एक महत्वाचाच प्रश्न आहे. व्यापारास आधार होईल, इजा होणार नाहीं, अशा रीतीनें शिल्केची व्यवस्था लावणें प्रशस्त आहे. शिल्लक पाहिजे तेव्हां उपयोगांत आणतां येईल अशा बेतानें तिचा विनियोग केला पाहिजे, ह्मणजे व्यांकेंत ठेवणें, प्रामिसरीनोटा घेणें, किंवा चांगलें व्याज देणाऱ्या खात्रीलायक मनुष्याजवळ ठेवणें, अशांपैकीं कांहीं केलें पाहिजे. लक्ष्यांत ठेवावयाचें एवढेंच कीं, शिल्लक सुरक्षित स्थळीं राहून ती आपणास एका आठवड्यांत परत मिळूं शकेल असें असावें. इमारतींत किंवा जमीनींत टाकलेला पैसा जरी सुरक्षित असतो, तथापि त्वरित वसूल करण्यासारखा नसतो; ह्मणून शिल्केचा उपयोग स्थावर किंवा जंगम मिळकत घेण्याकडे करूं नये.

अमूक व्यापार उत्तम, त्यांत नफा फार होईल, असें आपणास वाटल्यास, तोंडच्या हिशोबावर विश्वास न धरतां दौत लेखणी कागद वगैरे घेऊन व त्याजबद्दल पूर्ण माहिती मिळवून खर्चाचा व नफ्याचा तक्ता तयार करावा, व नंतर योग्य वाटल्यास तो व्यापार आरंभावा, ह्मणजे तोटा येण्याचा संभव फारच कमी होणार आहे व मग व्यापारांत कांहीं अर्थ राहिला नाहीं अशी कुरकूरही बंद होईल.

वखार किंवा **दुकान**—यांस योग्य स्थळ ठरविणें फार महत्वाचें आहे. जेथें आपल्याच तऱ्हेच्या व्यापाऱ्यांचीं दुकानें असतील तेथेंच जवळ आपलें दुकान असावें. आसपास आपल्या जिनसांचें दुकान नाहीं अशा स्थळीं दुकान घालणें चुकीचें आहे. जेथें पुष्कळ दुकानें असतात तेथेंच चांगले गिऱ्हाईक बहुधा माल घेतात व शिवाय जवळ ज-

वळ दुकानें असल्यानें सर्वांसही नफा होतो. बाहेरून विरुद्ध-भाव परंतु आंतून एक अशानें दोन्ही दुकानांस पुष्कळ वेळां नफा झालेला आढळतो. परंतु अशा दुकानांत लुच्चेगिरी मात्र नसावी. खरी चढाओढ हीच व्यापाराचें जीवित आहे. किरकोळ विकणारानें आपलें दुकानमोठ्या रहदारीचे रस्त्यावर घालावें, व एका जागेंतून दुसरीकडे हालवूं नये. गिऱ्हाईक येण्यावरच ज्याचें दुकान अवलंबून आहे, त्यानें आपल्या दुकानाची जागा कधीं सोडूं नये. इथून दुसरीकडे दुकान ने, तेथें मुळींच असलें दुकान नाहीं, त्यामुळें नफा फार होईल, असें सांगणाऱ्यांचा उपदेश बहुधा चुकीचा असतो ह्मणून त्याप्रमाणें नेहमीं वागणें चांगलें नाहीं.

दुकान साधें, उजेडाचें व हवाशीर असावें. दुकानाची इमारत मोठी सुरेख असली पाहिजे, किंवा, दुकानांत शोभिवंत वस्तु असाव्यातच, असें नाहीं. सुंदर वस्तूंनीं दुकान शोभिवंत करणें, ह्मणजे एका अर्थी भांडवलाचा दुरुपयोग करणें होय. गिऱ्हाईक यावें एवढ्याच तत्त्वावर तसें करणें निर्दोष ठरवितां येतें. युरोपांतील शहरांत दुकान शृंगारण्याचे कामीं लोक अतोनात पैसा खर्च करतात. पन्नास पौंड किंमतीच्या विक्रीच्या मालाचे दुकानांत तीनशें पौंड किंमतीचा दिखाऊ माल फक्त शोभेसाठीं ठेवलेला असतो. ह्या रीतीस प्रजासत्तात्मक अमेरिकेंत उत्तेजन देत नाहींत. नियमित भांडवलवाल्या व्यापाऱ्यांनीं पुढें येऊं नये ह्मणून जुन्या श्रीमंत व्यापाऱ्यांची ही युक्ति आहे. संगमरवरी किंवा पोरबंदरी दगडांच्या मोठ्या राजकीय इमारती, उंच मनोरे, भव्य खांब, गालीच्यासारखी रंगीबेरंगी जमीन, सोनेरी नकशी, इत्यादि गोष्टींनीं उधळेपणा आंगांत शिरतो, पैसे फार खर्च

होतात व त्यामुळें पुष्कळांचें फार नुकसान होतें. तथापि पडीक, मोडकळीस आलेलें, घाणेरडें, ओलसर किंवा कोंदट दुकान नसावें. दुकानाचें गृह मजबूत, प्रशस्त, हवाशीर; साधारण दिखाऊ, सोईवार व भररस्त्यावर असावें. दुकानांत काळोख असला ह्मणजे गिऱ्हाईकांस संशय येतो व आपण फसलें जाऊं अशी त्यांस भीति वाटते, व ह्मणून गिऱ्हाईक कित्येक वेळां माल खरेदी न करतां उगाच पसंत नाहीं ह्मणून सांगून परत जातात. प्रकाश सर्वांस प्रिय आहे ह्मणून दुकानांत चांगला बेताचा उजेड असावा. लिहिणाराच्या डाव्या हाताकडे प्रकाश पडेल अशा रीतीनें चोपडी लिहिणारानें बसावें. त्याचप्रमाणें दुकानांत मोकळी हवा असावी ह्मणजे तेथें रात्रंदिवस बसणारांची प्रकृति बिघडणार नाहीं.

मालाची व्यवस्था किंवा रचना—आपल्या नोकर लोकांस उत्तम रीतीनें आपलें काम बजावितां येईल, व विशेषेंकरून लोकांचें लक्ष आपल्या मालाकडे लागेल, अशा रीतीनें माल रचून ठेवला पाहीजे. हें पुष्कळ अंशीं व्यापाराची जशी मर्यादा व तऱ्हा असेल त्यावर अवलंबून आहे. युनायटेड् स्टेट्समध्यें कांहीं निर्द्रव पदार्थांचीं दुकानें व्यवस्था व रीति यांचा कित्ता घालून देणारीं आहेत. दुकानांतील प्रत्येक भागांतील जिन्नस अक्षरानुक्रमानें ठेवलेले असतात. दुकानांतील फळ्यांवर व रांगांवर नंबरांचे आंकडे टाकलेले असतात. भिन्नभिन्न देशांच्या मालावर भिन्नभिन्न रंगांच्या खुणा करतात. बारीकसारीक जिन्नस एखाद्या पेटींत किंवा कोथळींत ठेवतात. अशा रीतीनें माल व्यवस्थेनें व अचूक काढतां येईल असा ठेवतात; व जी विक्री होईल ती विक्रीकरणारा लागलाच आपल्या जवळील चोपडींत लिहून ठेवतो, व त्या

विक्रीवर मालक त्यास शेंकडा एक किंवा दोन टक्के देतो, त्यामुळें कोण हुशार व चपल आहे हें चांगलें समजतें व लुच्चेगिरी कमी होते. हेंच उदाहरण आमच्याकडील व्यापारी गिरीवतील तर फायदेशीर होईल. या गोष्टी क्षुल्लक दिसतात, परंतु त्यांचेकडे दुर्लक्ष करणें चुकीचें आहे.

कारकून किंवा नोकर—कसे ठेवावे व त्यांस कसें वागवावें हाही एक महत्त्वाचाच भाग आहे. जसे नोकर असतील तसा नफा किंवा तोटा होतो. हुशारीशिवाय नोकरास प्रामाणिकपणा व सभ्यता हे गुण पाहिजेत. कारकूनांची जागा तर फार विश्वासाची असते. सबब कारकून चांगले हुशार, सुशिक्षित व नीतीनें वर्तणारे असावेत. "उत्तम रीति, सहनशीलता व सुस्वभाव हे कारकुनाचे मुख्य गुण आहेत. दहा चांगले नोकर जितकीं गिऱ्हाईकें मिळवितात तितकीं एक दांडगा, उद्धट व कुस्वभावाचा नोकर घालवून देतो. शांत स्वभाव व्यापारास फार आवश्यक आहे. गिऱ्हाईकानें आपल्या मालाची किंमत कमी केली, किंवा कांहीं न घेतां उगाच दहापांच वेळां माल काढून दाखवावा लागला तरी त्याजबद्दल रागावून त्यास 'च्यलच्यल मोठा घेणेवाला आला' असे शब्द योजून आपला असंभावितपणा प्रदर्शित करूं नये. मासीडोनचा राजा डेमिट्रिअस याजकडे एका वृद्धबाईनें पुनः पुनः पुष्कळदां अर्ज केले असतांही, प्रत्येक वेळेस फुरसत नाहीं ह्मणून जवाब मिळे. तेव्हां एकदां ती बाई त्याच्या समक्ष मोठ्यानें ह्मणाली कीं तर मग तूं राजा कशाला झालास? राजपद सोडून दे. हें एक उदाहरण झालें. याचप्रमाणें व्यापाऱ्यानें आपले नोकरांस ते शांत, सभ्य व सहनशील नसतील तर नोकरी सोडून

द्या ह्मणून ह्मटलें पाहिजे. नोकरांचें दांडगें किंवा निर्लज्ज वर्तन एक क्षणभरसुद्धां खपूं देऊं नये.

नोकरांनीं आपल्या धन्यांशीं इमानानें वागलें पाहिजे व धन्यांनीं त्यांच्या कल्याणाकडे लक्ष दिलें पाहिजे. आपल्यास नेमून दिलेलें काम आपण केलें ह्मणजे आपण इमानानें वागलों, दुसरें कांहीं करावयास नको, असें नोकरांनीं समजूं नये. आपल्या विश्रांतीचे वेळेससुद्धां ज्या योगें आपल्या यजमानाचें आपल्यास विशेष त्रास न पोंहचतां हित होईल तें करणें त्यांचें कर्तव्य आहे. नोकरांस काम संभाळून थोडी विश्रांति असावी, व आपल्या दुकानाकरितां जीं कांहीं थोडीं फार उत्तम पुस्तकें आपण घेतलीं असतील तीं त्यांस इच्छा असल्यास वाचण्याची परवानगी असावी. इंग्लंड ब्यांक व लंडन ब्यांक येथें कारकून लोकांसाठीं स्वतंत्र खासगीं पुस्तकालयें ठेविलीं आहेत. विद्वान व हुशार मदतनीस असल्यापासून व्यापारास फार नफा आहे. त्यांच्या संपादित ज्ञानाचा फार उपयोग होतो. ह्मणून कारकून ठेवणें ते चांगले हुशार व सुशिक्षित ठेवावे.

कारकुनास व्यापाराच्या भरभराटीचा फायदा देत जावा, ह्मणजे त्यास नफ्याप्रमाणें शेंकडा एक दोन टक्के मिळावेत. देणगीनें आस्था वाढते, प्रामाणिकपणा दृढ होतो, व मित्रत्व जडतें. त्याचप्रमाणें यजमानांनीं कारकुनांशीं व नोकरांशीं ममताळू शब्दांनीं बोलावें; उगाच उठल्या बसल्या त्यास चापूं नये, किंवा ऐटींत हवें तें बोलूं नये. त्या योगानें ते उद्धट व कोडगे होतात, व वरचेवर बोलल्यानें आपला दरारा कमी होतो. नोकर लोकांस गोड शब्द स्वर्गींच्या अमृतापेक्षां मधुर लागतात व कठोर शब्द वज्राप्रमाणें भासतात.

वृद्ध व विश्वासू कारकून हा आपला एक कसास उतरलेला मित्र समजावा. त्यास कधीं विसरूं नये. आपल्या उन्हाच्या दिवसांत ज्यानें कष्ट केले, त्यास आपणास सावलीचे दिवस आले ह्मणजे विसरणें, यासारखा नीचपणा दुसरा कोणताही नाहीं.

भाग ६.

विकणारे व विक्रीचे ठराव.

विकणाराच्या खुब्या—आपल्या गुमास्त्यास आपल्या मालाची चांगली किंमत यावी या हेतूनें माल बनविणारा आपल्या मालाची अधिक किंमत करतो. दलाल मालाची खोटी बतावणी करतो. दुसऱ्याचा वयाणा देखील घेतल्याचें सांगतो, परंतु वास्तविक सौदा ठरावा ह्मणून सारी खटपट चालू असते. दुकानदार सांगतो, "अमक्याला तुह्मास देतों यापेक्षां जास्त किंमतीला असलेच पुष्कळ नग विकले. मी चोपडी दाखवितों. तुह्माला ह्मणून इतक्या किंमतीस देतों. मुदलामुदल. यांत कांहीं नफा नाहीं. नवा माल येऊन पडला आहे, ह्मणून तुह्माला तोटा खाऊन देतों. बेलाशक घेऊन जा. वाईट निघाला तर आपला. किती देऊं"? यापैकीं खरें काय तें किती देऊं, बाकी बहुतेक सर्व खोटें किंवा फुगवून सांगितलेलें असतें. दुसऱ्याचा माल खराब. परवां ते नारायणराव ताल्या त्या अर्कीकडून माल घेऊन आले, व मग जी त्यांची फसविलें ह्मणून हेंथून तेथून फजिती झाली ती पुसूं नका, असें सांगून कित्येक व्यापारी दुसऱ्या दुकानांचीं गिऱ्हाइकें वळवितात, किंवा न

णी माल घेऊन आला ह्मणजे प्रत्यक्ष त्या मालाची किंमत इतकी कमी करतात कीं, आपण खास फसलों असें त्यास वाटूं लागतें व पुन्हा तो त्या दुकानीं जाण्यास भितो.

दुकानदारास खरेदीसमयीं माल आणा अर्धा आणा महाग पडला तर त्याला तो फार महाग वाटूं लागतो, परंतु तोच माल गिऱ्हाईकांस जास्त किंमत सांगून विकतांना फार स्वस्त होतो. मग त्याची किंमत, रंग, सफाई, घट्टपणा, नवीनपणा, इत्यादि गुण वाढतात.

गि०—अगदीं नक्की किंमत हीच कां शेटजी?

दु०—अगदीं नक्की साहेब. माल फार सरस. याची किंमत तो रावसाब बाज्यारमधीं ज्याल तर तिप्पट होईल. लिलांवामधीं घेतला ह्मणून इतका सस्ता लावला. मेमसाबलोकांनीं वापरावा असा माल. लई सरस, बेलाशक घेऊन जा. साऱ्या बाज्यारमधीं फिराल तरी पण असा माल नाहीं मिळणार.

गि०—पण त्या मूळजीच्या दुकानीं असेंच कापड अडीच रुपये वार मिळतें, व तुह्मी सांगतां दोन रुपये बारा आणे. चार आण्यांची तफावत आहे शेटजी.

दु०—तो तो असा माल नाहीं असेल साहेब. तो तो कच्चारंग. हुबेहुब दिसायला अशीच तऱ्हा. व इतका रुंद पन्हा पण नसेल तो. पाहून घ्या, आह्मी तो नको घेऊं असें काय नाहीं सांगते? असा माल घ्या बस. ध्यान ठेवा.

त्यांगिऱ्हाईक कच्चा रंग ऐकल्याबरोबर अंमळ भितो, व लागलेच पैसे टाकून तोच चार आणे जास्त किंमत सांगितलेला माल घेतो, व दुकानदार या रावसाहेब करून दुसरें गिऱ्हाईक पहातो.

ह्या एक विकण्याचा व विकत घेण्याचा मासला झाला. अशा पुष्कळ व्यापाऱ्यांच्या खुब्या असतात. परंतु "खरा व्यापार, लबाडी नाहीं" अशी पाटी लावून जो त्याप्रमाणें वर्तन करील त्यास खरोखर लवकर पैसे मिळतील. सांप्रत जुन्यापुराण्या व्यापाराच्या रीतींचा लोकांना कंटाळा आला. सत्यमार्गानें व्यापारांत फायदा होणार नाहीं काय? मग व्यर्थ मनुष्यामनुष्यामध्यें अविश्वास उत्पन्न करण्याचें पातक कां शिरावर घ्यावें? ह्या योगानें तरुण होतकरू व्यापारीही तसाच खोटा मार्ग स्वीकारतात, व सारी दुनया लुच्ची व अप्रामाणिक होते, हें चांगलें कीं वाईट याचा ज्यानें त्यानें विचार करावा. व्यापारास कमीपणा देतात तोही याच कारणामुळें. क्रयविक्रयास असत्य भाषण जरूर आहे काय? जरूर असेल तर विकत घेणें व देणें पाप आहे असें होतें; पण तें अगदीं अयुक्तिक ठरतें, कारण क्रयविक्रयाशिवाय जगांतील व्यवहार चालणार नाहींत. यावरून व्यापारास असत्य भाषणाची आवश्यकता नाहीं हें उघड आहे.

ऐन किमतीचा विक्रीशीं कांहीं संबंध नसतो. घेतल्या किमतीस कोणी विकतो असें कधीं समजूं नये, व खरेदीची किंमत दुकानदाराच्या चोपडींतून पाहाण्याचे भरीस कधीं पडूं नये. खोटें बोलणें संवयीनें स्वाभाविक होऊन जातें. वाचाळ मनुष्यास विचार करून सत्याची आठवण करण्यास येतच नाहीं. जें मुखावाटें येईल तें तो बोलतो. खोटें बोलणें हा विकत घेणाराचा किंवा देणाराचा गुण आहे असें कधीं कोणीं समजूं नये. खोटें बोलणें पाप आहे व त्याचा नेहमीं तिरस्कारच केला पाहिजे.

विकत घेणाराचा मुख्य गुण म्हटला म्हणजे त्याला

मालाची चांगली परीक्षा पाहिजे. त्यानें शामकर्णाची व लंब-कर्णाची एक किंमत करतां उपयोगी नाहीं; व विकणाराचा मुख्य गुण हा कीं त्यास मनुष्याची पारख पाहिजे.

चांगला विकत घेणारा फार थोडें बोलतो. तो प्रथमतः दुकानांच्या चांगल्या नांवलौकिकावरून पसंत केलेलीं त्याच्या परिचयांतील दुकानें असतील तेथें जातो, व माल पाहून किंमत विचारतो. अमका कमी किंमतीला देतो, दुसरीकडे चांगला माल आहे, वगैरे पोकळ वाद न करतां बाजार-भावाप्रमाणें सांगवेल तितकी नक्की किंमत सांगतो. पटलें तर सौदा करतो, व न जमलें तर नको ह्मणून दुसरीकडे जातो. दुकानदाराचें अघळपघळ बोलणें, व आपल्यावर उपकार करण्यास्तव जिन्नस कमी किंमतीनें देण्याचा त्याचा ढोंगीपणा, ही आपल्या अक्कलेची व समंजसपणाची निर्भ-त्सना असें तो समजतो. संशय आल्यास तो दुकानदा-राची खात्री किंवा हामी घेतो, व तसें कबूल करण्यास प्रा-माणिक व समजूतदार मनुष्य नाकारणार नाहीं असें तो समजतो.

हुशार दुकानदारास मनुष्यस्वभावाची, सभ्यरीतीची व गिऱ्हाईकांच्या भिन्न आवडीप्रमाणें आपलें वर्तन ठेवण्याच्या योग्य कसबाची उत्तम माहिती असते. आपल्या व्यापा-रांत तो हातखंडा असतो, व काळजीपूर्वक खरेदी केलेली असते सबब आपल्या मालाची खरी प्रशंसा करण्यास, अगर मागितल्यास, खात्री देण्यास त्यास मुळींच भीति वाटत नाहीं. त्याचा मुख्य हेतु आपल्यावर लोकांचा विश्वास बसावा हा असतो, व व्यापारांत याच हेतूकडे सर्वांनीं लक्ष दिलें पाहिजे. सत्य भाषण हें विश्वास मिळविण्याचें मुख्य

साधन आहे. उत्तम व्यापारी "तोटा करून देतों, मुदलामुद्दल, ह्यांत कांहीं नफा नाहीं," अशीं संशयाचीं भाषणें खरोखर त्याचें ह्मणणें सत्य असलें तरी लेखी आधाराशिवाय बोलत नाहीं. तो आपल्या मालाची मूळ किंमत क्वचितच सांगतो, कारण त्यास पक्कें माहीत असतें कीं, आपण नफ्याशिवाय विकतों असें लोक कधीं समजणार नाहींत, व त्यामुळें कदाचित् आपल्यावर लोकांचा गैरविश्वास होईल अशी त्याला भीति असते. गिन्हाईकांस कशाची गरज आहे हें त्यास लवकर समजतें. तो सर्व प्रकारच्या मालाची एकसारखी प्रशंसा करीत नाहीं. घेणाराची आवड पाहून त्यास योग्य ती भर देतो, किंवा गिन्हाइकाची पसंती चुकीची असल्यास त्यास त्या मालाचे दोष दाखवून दुसरा चांगला माल दाखवितो, व अशा रीतीनें लोकांचा विश्वास बसवून घेतो. तो स्त्रीजातीच्या गिन्हाईकांशीं फार नम्रतेनें वागतो, व ज्याचे मनांत त्या वेळेस घेणें नसेल त्यास आर्जव करून किंवा खोटी भर देऊन घ्या ह्मणून त्रास देत नाहीं, परंतु त्याचे मनावर असा ग्रह करितो कीं दुसऱ्या खेपेस त्यानें आपणाकडेसच यावें. एक व्यापारी व्यापारतत्वाविषयीं ह्मणतो कीं "मी व्यापाराचें जीवित नफा समजतों. मी नफ्याशिवाय कधींही विक्री करणार नाहीं. वक्तशीर मनुष्यास मी थोड्या कमी नफ्यानें विकीन. उधारमालापेक्षां रोख पैशास मी नफा थोडा कमी घेईन. अपरिचित मनुष्य कसा आहे, लुच्चा आहे कीं काय, हें जाणण्याची काळजी घेईन, तथापि प्रत्येक मनुष्यास तो अप्रामाणिक ठरेपर्यंत प्रामाणिक समजेन." वरील तत्वें अक्षरशः खरीं आहेत. त्याप्रमाणें व

र्तन केल्यास हित आहे. व्यापारांत वक्तृत्वशक्तीपेक्षां[७] प्रसंगानुसार बोलण्याची शक्ति फायदेशीर आहे.

विकत घेतांना व देतांना व्यापारांत कमिशन (दलाली) देण्याची ह्मणजे रोख पैशास कांहीं टक्के कापून देण्याची कोठें कोठें चाल असते, ह्मणून तत्संबंधी माहिती असणें इष्ट आहे. टक्के कापून देण्याची ह्मणजे रुपयास पाव आणा अर्धा आणा रोख विक्रीस कमी घेण्याची चाल गैर नाहीं. त्यापासून रोख विक्री जास्त होते व उधार माल दिल्यानें उग्राणी करण्याचा त्रास पडतो तो पडत नाहीं. परंतु तसें करतांना बेरीज व वजाबाकी यांतील अंतर मोठें महत्त्वाचें असतें व तें कधीं कधीं समजून येत नाहीं, जसें शंभरांत शेंकडा वीस मिळविले असतां १२० होतात परंतु १२० तून शेंकडा वीस वजा केले असतां मूळचे १०० पण राहत नाहींत. एकदां एका व्यापाऱ्यानें आपला माल किरकोळ घेणारास शेंकडा तीस रुपये नफा घेऊन विकला, व पुढें घाऊक घेणारास माल एकदम खपतो ह्मणून किरकोळी इतकीच मालाची १३० रुपये किंमत धरून, शेंकडा वीस कमी नफ्यानें विकला तरी शेंकडा दहा नफा राहतो, असें समजून तसा ठराव केला व सर्व माल विकला. परंतु शेवटीं जेव्हां त्याच्या समजूतीप्रमाणें शेंकडा दहा नफा न राहतां शेंकडा सगळा चार नफा पडला, तेव्हां त्याला फार आश्चर्य वाटून आपण व्यर्थ फसलों असें झालें. याचें कारण हिशेबीज्ञान कमी. शेंकडा वीस ह्मणजे १३० तून सव्वीस कमी झाले. किरकोळीच्या वेळीं शेंकडा तीस नफा होत असे, ह्मणून तितकीच किंमत धरून शेंकडा वीस कमी करून शेंकडा दहा शिल्लक राहतात हा हिशेब चुकीचा

आहे. सबब एक गणिताचें चांगलें ज्ञान पाहिजे, किंवा सोपी रीत ह्मटली ह्मणजे ऐन किमतीवर जितका नफा घेणें असेल तितका नफा ठेवून माल विकावा, ह्मणजे वरील उदाहरणाप्रमाणें चुकी होणार नाहीं.

उधार जिन्नस देतांना ग्राहकाची प्राप्ति व त्याचें वर्तन याची नीट माहिती असावी. ज्यांना विश्वास ह्मणून माहीत नसतो, ते कोणाही परकी मनुष्यास ओळख दिल्यावांचून उधार माल देत नाहींत. परंतु कितीएक केवळ ईश्वरावर भरंवसा ठेवून पाहिजे त्यास उधार माल देत सुटतात हें चांगलें नाहीं. त्यामुळें कित्येक वेळां ते फसतात. ज्यांची आपणास माहिती नसेल, ते पूर्वीं कोणत्या दुकानीं माल घेत असत तेथून चौकशी आणवावी, किंवा दलालापासून माहिती मिळत असल्यास मिळवावी. परंतु या रीति सदोदित अनुकरणीय नाहींत, कारण त्यांस काळ व श्रम फार खर्च होतात. जेव्हां विशेष किंमतवान माल असेल, तेव्हां मात्र त्यांचा जरूर लागल्यास उपयोग करावा. एरव्हीं मनुष्य पाहून त्याचें बोलणें चालणें याजवरून परीक्षा करावी. एखादे समयीं अशानें तर्क चुकीचा होईल, परंतु साधारणतः चर्या व रीत यांवरून मनुष्य कोणत्या प्रकारचा आहे तें समजतें. किमतवान पोषाख किंवा ऐटदार बोलण्याचा झोंक याजवरून मनुष्य सदाचारी असेलच असें नाहीं. फसविण्याचा इरादा असला ह्मणजे तसा डौलदार बाह्य देखावा करावा लागतो. तशा वेळीं त्याच्या इतर चाल वर्तनावरून कोणत्या प्रकारचा मनुष्य आहे तें पाहावें. जे नेहमीं धर्माविषयीं व कर्तव्याविषयीं पाल्हाळिक गप्पा सांगतात, त्यांचा संशय घेणें साहजिक आहे. गरीब मनुष्यसुद्धां लक्षाधीश मनुष्यापेक्षां

पतदार असूं शकतो. ह्या सर्व गोष्टी लक्षपूर्वक अवलोकनानें व अनुभवानें समजतात. आपल्या ओळखीच्या इसमाबरोबर नवीन गिऱ्हाईक उधार माल घेण्यास आल्यास, त्यास माल देण्यापूर्वी ओळखदेणारा कितपत हुशार आहे, त्याला त्याच्या मित्राची ऐपत कळण्याचें ज्ञान आहे कीं नाहीं, याचा नीट विचार करावा; व माल दिल्यावर नवीन गिऱ्हाईकाचें नांव, गांव, हुद्दा, तसेंच ओळखदेणाराचें नांव चोपडींत लिहून ठेवावें. एक वेळ कोणीं फसविलें असतां फसविणाराचा अपराध परंतु दुसऱ्या वेळेस फसविलें तर फसणाराचा दोष.

विकत घेणारा व विशेषेंकरून विकत देणारा यांस विक्री व ठराव यांचे कायद्यांचें ज्ञान असणें इष्ट आहे, म्हणून मोठा व्यापार करणारांनीं व्यापारसंबंधी कायद्यांचा अभ्यास करण्यांत कांहीं दिवस जरूर घालविले पाहिजेत. अनुभवानें असें कळून आलें आहे कीं, ज्याचा व्यापार साधारण तऱ्हेचा नसेल, त्यानें एखादा उत्तम वकील वर्षासन ठरवून ठेवावा ह्मणजे कोणतेंही महत्त्वाचें काम करण्याचे वेळीं त्याचा सल्ला घेतां येईल. वृद्ध मंडळीपेक्षां तरुण मंडळीस अनुभव कमी असतो हें खरें, परंतु ते सुरक्षित उपाय शोधून काढण्याचे कामीं व योग्य सल्लामसलत देतांना फार मेहनत घेतात. एखादा चांगला हुशार, कायद्यांचा पूर्णज्ञानी, बातावेतानें फी घेणारा व काम करण्यास खुषी असा वकील पसंत करावा, व कुळास कोर्टापुढें जाऊन फिर्यादी करणें जरूर पडूं नये याविषयीं जपणें, हें त्या वकीलाचें मुख्य काम असावें.

विक्रीचे ठराव—कधीं लेखी असतात व कधीं नसतात. तसेंच कधीं स्पष्ट व कधीं गर्भित असतात. सबल किंवा उपयोगी ठराव होण्यास कायद्यांतील ठळक गोष्टी

ह्मटल्या ह्मणजे (१) ठराव करणारा ठराव करण्यास लायक असला पाहिजे; (२) तो ठराव करण्यास खुषी पाहिजे; (३) ठराव केलेल्या वस्तूचा योग्य मोबदला असला पाहिजे; (४) ठरावांतील शब्द स्पष्ट असले पाहिजेत; संदिग्ध किंवा द्व्यर्थी नसावेत; (५) ठरावास दोघांचेंही अनुमत पाहिजे; व (६) त्यास साक्षी पाहिजेत. कधीं कधीं यांपैकीं एखादी गोष्ट राहिल्यासही न्यायदेवता आपलें काम बजावते, तथापि या सर्व गोष्टी ध्यानांत अवश्य असाव्या.

बालकें, विवाहित स्त्रिया, वेडे, खुळे, हे ठराव करण्यास योग्य नाहींत. तसेंच ठरावाचे वेळीं ठराव करून देणारा मद्यपानानें किंवा अंमलीपदार्थांच्या सेवनानें गुंग झालेला नसावा. ज्याला विकण्याचा हक्क नाहीं त्यानें केलेली विक्री, व चोरीच्या मालाची विक्री कायदेशीर नाहीं. जो खरा मालक असेल, तो खुशाल खरेदीकरणारानें पूर्ण पैसा दिला असतांही, त्याजपासून आपला माल घेऊन जातो; परंतु तसें करतांना शांतता मोडेल असें कृत्य, ह्मणजे मारामारी किंवा हिसकाहिसकी, मात्र त्यास करतां येत नाहीं.

विक्रीन वस्तूस अस्तित्व पाहिजे व ती दुसऱ्याचे ताब्यांत देण्यासारखी पाहिजे. जर एकानें एखाद्याला एक घोडा किंवा घर व नशीब विकलें, व घोडा मृत असला किंवा घर दग्ध असलें तरी, त्या गोष्टीची त्या दोघांस माहिती असो किंवा नसो ती विक्री कायदेशीर होत नाहीं.

योग्य मोबदला ह्मणजे पन्नास रुपये किंमतीचा माल पांच रुपयांस घेणें किंवा देणें योग्य होणार नाहीं. ती लबाडी होईल व ठरावांत कांहीं लबाडी आहे असें स्थापित झाल्यास तो ठराव पोकळ व निरर्थक होतो.

ठरावांत जेव्हां, जेथें, तेथें, जर, तर, परंतु, शिवाय, असल्यास, असे शब्द येतात, त्यावेळीं ते शब्द भाषा शोभिवंत करण्याकरितां घातलेले असतात, असें समजतां उपयोगी नाहीं. त्या ठिकाणीं चांगलें लक्ष देऊन त्या वाक्यांचा विचार करावा.

ठरावाबद्दल मोठा स्वतंत्र कायदाच आहे व तो सर्व येथें सांगणें अशक्य आहे. साधारण मोठ्या बाबतींत वकीलास न विचारतां ठराव करणें शहाणपणाचें नाहीं. अशा समयीं आपणास कायद्याचें कांहीं ज्ञान नसतां, पैसे खर्च होतात ह्मणून वकीलाची मसलत न घेतां, तशीच लाटालाट केल्यास पुढें पुष्कळ तोटा होण्याचा संभव असतो, व केव्हां केव्हां अशा गोष्टी होतातही. ह्मणून मोठ्या व्यापाऱ्यानें आपला निरंतरचा एखादा वकील करून ठेवावा ह्मणून मागें सांगितलें आहे.

भाग सातवा.

गिऱ्हाईक कसें मिळवावें ?

जाहिरात देणें:—या सुधारणेच्या युगांत भिन्न मतांचे लोक आहेत, तरी एके ठिकाणीं नुसतें बसून संपत्तीची प्रतीक्षा करणारे विरळाच असतील. दुकान काढून माल सांठवून ठेवला ह्मणजे व्यापाराची पूर्तता झाली असें कोणीही कबूल करणार नाहीं. आपल्या व्यापाराचें स्वरूप लोकांच्या नजरेस आणून त्यांचा उदार आश्रय मिळविण्याचा प्रयत्न करणें हें व्यापाऱ्याचें पहिलें कर्तव्य होय. सतराव्या शतकांत विलायतेंतील दुकानदार आपण कोणता व्यापार करतों, तें लोकांस नीट

कळवीत. ते लोकांचे दारोदार जाऊन "काय पाहिजे महाराज, काय पाहिजे बाई," असें मोठ्यानें ओरडून, आपल्या मालांची मोठी थोरली याद तोंडानें पाठ ह्मणून दाखवीत. यामुळें तेव्हां नाना प्रकारचे चमत्कारिक आवाजांनीं तें शहर दणदणून जात असे. लहान व्यापारी अद्यापिही तिकडे दारोदार हिंडतात व आपल्याइकडे आपण प्रत्यक्ष पाहतोंच.

त्या शतकानंतर ह्मणजे अठराव्या शतकांत जितकी बुद्धि असेल तितकी खर्च करून नानातऱ्हेच्या खुणा व चिन्हें तयार करून व्यापारी आपला अमूक व्यापार आहे ह्मणून जाहीर करीत. चित्रें काढणें, डुकरांचीं डोकीं, उडणारे सर्प, राजहंस इत्यादि खुणा प्रसिद्ध असत. अद्यापिही तशा खुणा कोठें कोठें दुकानांवरील फळ्यांवर चित्ताकर्षण होण्यासाठीं काढलेल्या दृष्टीस पडतात. पुढें छापण्याची कला सुरू झाल्यापासून फक्त आपलें नांव व अमूक जिन्नसेचें दुकान इतकेंच न कळवितां मालांची सर्व यादी किंमतीसह लोकांपुढें ठेवण्याची सोय झाली.

जाहिरातीमुळें वाईट निरुपयोगी जिन्नससुद्धां खपून पैसे मिळतात असें आढळून आलें आहे. मग चांगला किंमतवान माल ज्याचे जवळ आहे, त्यानें जाहिरात न देतां स्वस्थ बसणें चुकीचें नाहीं काय ? मालाच्या प्रसिद्धीस्तव जाहिरात अवश्य द्यावी. जाहिरातीनें गिऱ्हाईक मिळतात. जाहिरातीनें दुसऱ्याचें लक्ष आपल्या मालाकडे लागतें व अंधारांतील मालदेखील जाहिरातीनें प्रकाशांत येतो.

ज्या व्यापाऱ्यास गिऱ्हाईकें पुष्कळ यावीं अशी इच्छा असून, सर्वांच्या मागण्या मोठ्या चलाखीनें व सौलतीनें पुरविण्याचें सामर्थ्य व हुशारी असेल, त्याचें पहिलें कर्तव्य

ह्मटलें ह्मणजे आपला माल लोकांस जाहीर करणें हें होय. त्यानें आपलें अमूक जिन्नसाचें दुकान आहे व अमूक किंमतीनें तेथें माल मिळतो, हें सर्वांस समजेल असें केलें पाहिजे. जाहिरातीस खर्च फार होतो, किंवा निरर्थक खर्च होतो असें समजून स्वस्थ बसणें चुकीचें आहे. माल ठेवण्यास पेढ्या, जागा, रक्षणार्थ चाकर, दिवाबत्ती इत्यादि कामास लागणारा जसा खर्च, तसाच जाहिरातीचा एक खर्च समजावा. जाहिरातीनिमित्त योग्य खर्च करण्यास भ्यालें असतां दुसरे खर्च फुकट किंवा निरर्थक समजावे. अल्प खर्चानें आपल्या सभोंवतालच्या हजारों मनुष्यांत आपल्या मालाची प्रसिद्धि होते हा कांहीं लहानसहान फायदा नाहीं. अमेरिकन, फ्रेंच, इंग्लिश इत्यादि पाश्चिमात्य राष्ट्रांतील लोक आपल्या मालांच्या यादींचीं स्वतंत्र सुंदर रंगीबेरंगी सचित्र पुस्तकें छापवून फुकट वांटतात; शिवाय वर्तमानपत्रांत, व मासिक पुस्तकांत जाहिराती येतात त्या निराळ्या. ते लोक जो एवढा खर्च करतात तो कांहीं मूर्ख ह्मणून करीत नाहींत हें खचित. त्यांस खर्चाच्या दसपट फायदा होतो यांत संशय नाहीं. दूरदूरच्या लोकांतसुद्धां जाहिरातीनें व्यापाऱ्याच्या नांवाची व व्यापाराची प्रसिद्धि होते व तेथून त्याच्या मालास मागण्या येतात. मोठ्या व्यापाऱ्यांनीं तर हा खर्च अवश्य सोसला पाहिजे. मोठ्या शहरांतील किरकोळ व्यापार करणारांनींसुद्धां आपल्या व्यापारांची प्रसिद्धि जाहिरातीनें करावी व तन्निमित्त होणारा अल्प खर्च सोसावा. त्यापासून त्यांस नफा झाल्याशिवाय राहणार नाहीं.

अमूक लोकांत किंवा अमूक देशांतच आपला माल ख-

पाचा-अशी इच्छा असेल त्यानें त्या देशांत पत्रकें छापवून वांटणें, किंवा तेथील वर्तमानपत्रांत जाहिरात देणें विशेष शहाणपणाचें आहे. साधारणतः ज्या पत्रांच्या अधिक प्रती खपत असतील त्या पत्रांत जाहिरात देणें उत्तम. दोन पैसे कमी लागतात ह्मणून भिकार पत्रांत जाहिरात देऊं नये.

पुष्कळ लोक कवीसारखे किंवा विनोदी लोकांप्रमाणें विनोदपर चटकदार भाषेंत जाहिरात देतात. परंतु लोकांनीं फक्त हंसावें एवढाच जाहिरातीचा हेतु असल्यास तसें करणें ठीक आहे. नाटकांतील विदुषकाकडे थट्टा व विनोद हीं सोंपवावीं. चांगल्या मनुष्यानें सद्वर्तनाप्रमाणें चांगलेंच बोलावें व चांगलेंच लिहावें. थोडक्या शब्दांत जाहिरातीचें काम करणें बरोबर आहे, परंतु दोन पैसे वांचतात ह्मणून संदिग्ध किंवा अव्यक्त जाहिरात नसावी.

इंग्लडांत व अमेरिकेंत दररोजच्या पत्रांच्या चाळीस चाळीस पन्नास पन्नास हजार प्रती खपतात. आपल्याइकडेही वर्तमानपत्रांचा खप दिवसेंदिवस जास्त होत आहे. तसेंच छापखाने नवीन सुरू होत आहेत, जाहिरातीचा दरही कमी होत आहे व थोडक्या पैशांत पुष्कळ ठिकाणीं आपल्या मालाची प्रख्याति होऊन, थोडक्याच पैशांत दूरदूरच्या ठिकाणीं माल आगगाडीनें व पोष्टमार्गानें जात आहे. अशा वेळीं व्यापाऱ्यानें जाहिरात न देणें ह्मणजे केवळ स्वतःला बुडविणें इतकेंच नाहीं, तर दुसऱ्याची (जो जाहिरात देतो त्याची) लूट करणें होय. जाहिरातीपासून विकत घेणारास पाहिजे तो पदार्थ मिळतो, विकणाराचाही माल खपतो व सुशिक्षित किंवा सुधारलेल्या लोकांचीं सुखसाधनें,

त्यांच्या गरजा व सोई, हीं थोडथोडीं अशिक्षित लोकांसही कळूं लागतात.

सभ्यवर्तन—हें मनुष्याचे उन्नतीस व प्रतिष्ठेस मोठें साधन आहे. आपल्याविषयीं चांगला ग्रह दुसऱ्याचे मनावर ठेवून आपलें मित्रमंडळ वाढविण्याचे पुष्कळ प्रसंग व्यापाऱ्यास येतात. परकीं मनुष्यें पुष्कळवेळां कांहीं उपयोगी माहिती विचारण्याकरितां दुकानीं किंवा वखारींत येतात व व्यापाऱ्यास हीच अमोल्य संधि आहे. चाणाक्ष व सभ्य दुकानदार मोठ्या आनंदानें त्यांच्या प्रश्नांचीं उत्तरें आपल्या माहितीप्रमाणें देऊन त्यांचे मनांवर आपणाबद्दल चांगला ग्रह करतो, व मूर्ख मनुष्य जेव्हां तात्कालिक कांहीं फायदा दिसत नसेल, तेव्हां आपल्यास फार काम आहे असें समजतो व दुसऱ्याच्या प्रश्नाकडे दुर्लक्ष करतो. आपणाविषयीं दुसऱ्याचें चांगलें मत असणें, हेंच व्यापाराचें मूळ जीवन आहे हें लक्षांत आणून, हुशार व्यापारी प्रत्येक संधीचा उपयोग आपल्या सद्वर्तनानें आपलें मित्रमंडळ वाढविण्याकडे करतो, व मूर्ख असतो तो तिऱ्हाईत सज्जन मनुष्यासुद्धां आपला शत्रु करतो.

सभ्यवर्तन ह्मणजे आपले हृदयांत दुसऱ्याविषयीं जो पूज्यभाव असतो त्याचें दिग्दर्शन बाह्यचिन्हांनीं करून दर्शविणें. व्यापारांत सभ्यवर्तनानें चांगलीं व मोठीं गिऱ्हाइकें मिळतात. सभ्यतेनें सुहृदयता व शहाणपण हीं व्यक्त होतात. आदरसत्काराचे ठराविक शब्द बोलले ह्मणजे सभ्यता संपते असें नाहीं. बोलणाराच्या मनांतील खरोखर भाव काय आहे तो त्याच्या मुद्रेवरून किंवा अन्य चिन्हांवरून स्पष्ट दिसला पाहिजे.

मनुष्य स्वभावतःच सभ्य असतो. परंतु जशी एखादी वस्तु टाकून देतां येते, किंवा सुशोभित करतां येते तशी सभ्यता आहे. कांहीं लोक सभ्यतेला झुगारून देऊन पशु बनतात, व कांहीं सभ्यतेनें वागून सभ्यगृहस्थ व आदरमान्य होतात. मोठमोठ्या राजवाड्यांतही न सांपडणारी सभ्यता खोंपटांतही आढळते. सभ्य मनुष्याविरुद्ध जावेंसें कोणास सहसा वाटत नाहीं. ज्यांचा संबंध बहुत लोकांशीं असून, ज्यांचा उत्कर्ष केवळ लोकाश्रयावरच अवलंबून असतो, असे वकील, व्यापारी, वैद्य इत्यादि लोकांस सभ्यवर्तन किती अगत्याचें आहे हें विशेष सांगितलें पाहिजे असें नाहीं.

आनंदी किंवा प्रसन्नमुद्रा—ही सभ्यतेचें एक अंग आहे. सुप्रसन्नता मनुष्यास अवश्य असावी. प्रसन्नमुख मनुष्य सर्वांस आवडतो. सदा खिन्न किंवा दुर्मुखलेल्या मनुष्यास स्वतःशिवाय कांहीं एक दिसत नाहीं. त्याचे विचार नेहमीं स्वतःचे सुखदुःखाविषयीं चालत असतात. सभ्यवर्तनानें मित्रमंडळ वाढतें व मित्रमंडळ (सुमित्रमंडळ) वाढल्यानें सभ्यवर्तन वाढतें, अशी दोहोंची चमत्कारिक सांगड आहे. थोडे मित्र केल्यानें आपलें मन दुसऱ्याविषयीं राहवें तितकें उदार राहत नाहीं. मित्र असणें सुखाचें एक मुख्य साधन आहे. मित्रविरहित मनुष्य स्वतः सुखी असणार नाहीं व दुसऱ्यासही सुखी करणार नाहीं.

व्यापारांत सभ्यवर्तन पैसा मिळविण्याचें मोठें साधन आहे एवढेंच नाहीं, तर त्यापासून व्यापार सुखकारक वाटतो. कारण व्यापाऱ्याची ओळख पुष्कळ मोठमोठ्या लोकांत होऊन त्याची वर्तणूक सभ्य असते ह्मणून सर्व त्यास चहातात व त्याच्याशीं ममतेनें मधुर भाषण करतात. कांहीं व्यापारी

माल विकत घेणारांशीं किंवा पैसा देणारांशीं सभ्यतेनें वागतात. परंतु कमी दर्जाचे लोकांशीं, किंवा पैसा घेण्यास येणारांशीं तसें वागत नाहींत ही त्यांची चुकी आहे. कारकून किंवा नोकर यजमानाशीं सभ्य वर्तन ठेवतात, परंतु परका मनुष्य कांहीं माहिती विचारण्यास आल्यास त्याच्याशीं बरोबर वागत नाहींत, याजकडे त्यांच्या वरिष्ठांनीं अवश्य लक्ष द्यावें; कारण ती माहिती बहुधा त्यांच्याच धंद्यासंबंधी असते. अती श्रीमंत किंवा अती दरिद्री यांस सभ्यता कमी ठाऊक असते. प्रत्येक गोष्टीस अपवाद बहुधा असतो व त्याप्रमाणें वरील वर्गांतही अपवाद सांपडतील. मनुष्य कितीही श्रीमंत, गुणी किंवा अधिकारी असला तरी त्यानें सभ्यवर्तन टाकूं नये. चवदावा क्लेमंट यास पोप (महोपाध्याय) नेमिल्यावर जेव्हां मोठमोठे शेटसावकार नजराणा घेऊन आले व त्यांहीं त्यास मोठ्या आदबीनें फार लवून सलाम केला, तेव्हां त्यानेंही आलेल्या लोकांस तसाच परत लवून मान दिला. त्यावेळीं तेथील हाताखालच्या लोकांनीं "आपल्यासारख्या श्रेष्ठ लोकांस सलाम परत करणें योग्य नाहीं," असें क्लेमंट यास सांगितलें. तेव्हां तो ह्मणाला "माफी असावी, मला पोपपद प्राप्त झाल्यापासून चांगल्या चाली विसरण्याइतका अद्यापि वेळ गेला नाहीं." आकस्मिक मोठेपणा प्राप्त होणारांनीं वरील उदाहरण नेहमीं लक्षांत बाळगून तदनुरूप वर्तन ठेवण्याची काळजी घ्यावी ह्मणजे त्यांची जगांत कीर्ति होऊन थोरवी वाढेल.

भाग आठवा.

व्याज व ब्यांक.

पैसा वापरल्याबद्दल रिणको याजकडून धनको यास मुदला खेरीज जी रक्कम मिळते तें व्याज. व्याजाचा दर मुदलाच्या सुरक्षितपणावर व मुद्दल व्यापारांत लावून त्यावर मिळणाऱ्या नफ्यावर अवलंबून असतो. कोणीही गहाण वस्तूवर जितक्या थोड्या व्याजानें पैसा देईल, तितक्याच व्याजानें केवळ मनुष्याच्या संशयात्मक नांवावर देणार नाहीं. तसेंच ऋण काढणारास काढलेल्या पैशावर व्यापारांत जास्त नफा होत असेल तर धनकोही व्याजाचा दर अधिक घेतो. पैसा व्याजानें लावणें हा पैसा मिळविण्याचा किंवा वाढविण्याचा उत्तम मार्ग आहे. परंतु पैसा सुरक्षित ठिकाणीं आपण देतों कीं नाहीं हें पाहणें अत्यावश्यक व जबावदारीचें आहे. दहा हजार रुपये जर आपण गहाण जमीनीवर दरमहां दरशेंकडा फक्त आठ आण्यांचे व्याजानें लावले, व दरसालचें व्याज तसेंच लावीत गेलों, तर दहा बारा वर्षांचे आंत दुप्पट रक्कम होते, ह्मणजे दहा हजार मूळचे शिल्लक राहून दुसरे दहा हजार नफ्यांत पडतात. याप्रमाणें दहा हजार रुपयांच्या मालकास अल्पकाळांत खुशाल घरीं बसल्या दामदुप्पट होते. पैसेवाल्यानें पैसा पेटींत न ठेवतां किंवा निरुपयोगी जिनसा खरेदी करून पैसा व्यर्थ न अडवितां जेणेंकरून पैसा पैसा करील अशा रीतीनें पैशाचा विनियोग केला असतां फार फायदेशीर होणार आहे. पैसा दुसऱ्यास कर्जाऊ देतांना त्याची लायकी व पैशाचा सुरक्षितपणा इत्यादि गोष्टी फार काळजीपूर्वक पाहणें शहाणपणा

चेंच काम आहे. जो मोठा उधळ्या असेल, त्यास त्याची प्राप्ति किंवा मिळकत कितीही मोठी असली, किंवा पैसा बुडण्याची भीति नसली तरी, तशा मनुष्यास पैसा कर्जाऊ देणें प्रशस्त नाहीं. कारण एक त्याच्या उधळपट्टीमुळें त्याची मिळकत केव्हां लयास जाईल याचा नियम नसतो, व दुसरें त्यास कर्ज दिल्यानें त्याचा तो दुर्गुण वाढतो व शिवाय दुसरे दुर्गुणही जडतात. यामुळें कित्येकांस दिवाणी तुरुंग पाहवयास लागतात किंवा भिक्षापात्र ग्रहण करावें लागतें. पैसा व्यापाराचे कामीं लावणें हा पैशाचा सद्व्यय होय. पैसेवाल्यानें स्वतः व्यापार करावा, किंवा एखाद्या व्यापाऱ्यास, व्यापारांत नुकसान झालें तरी आपला पैसा त्याजकडून आपणास परत मिळेल अशी खात्री असल्यास, व्याजानें द्यावा, ह्मणजे दोघांसही फायदा होऊन पैशाचा दुरुपयोग होणार नाहीं.

व्याज हें मुदलाचें नक्कीनक्की उत्पन्न आहे. त्यास खर्च नाहीं किंवा विशेष श्रमही नाहींत. मोठा नफा होईल या आशेवर जे पैसे काढतात त्यांची स्थिति फार धोक्याची असते, व शेवटीं त्यांची अवस्था पैशाचे बाबतींत बहुधा फार वाईट होते. परंतु याजपासून असेंच समजूं नये, कीं पैसा कर्जाऊ काढून शहाणपणानें व्यापार केल्यास नफा होणार-नाहीं. दरमहा दरशेंकडा एकोत्रा व्याज देणारांनींसुद्धां दुप्पट नफा मिळविलेला आहे. जितक्या दरानें मुद्दल काढावें त्याहून अधिक नफा होऊं लागला, कीं ऋण काढणें हा द्रव्य संपादन करण्याचा एक मार्गच होतो. परंतु इतकें लक्षांत ठेवावें कीं ही गोष्ट फक्त शहाणपणानें व्यापार करणारांची. घरीं बसून खाणारे, किंवा गैरहुशार व्यापारी अथवा नोकर

लोक ऋण काढूं लागले कीं त्यांना साडेसातीच आठवली असें समजावें.

हल्लीं पैशाचा व्यापार करणारे ज्यांस सावकार किंवा पेढीवाले अगर इंग्रजींत ब्यांकर (ब्यांकवाले) असें ह्मणतात, ते पैसा व्याजीं काढणारे व देणारे असतात. ब्यांकवाल्याचा धंदा एकापासून पैसा स्वल्प व्याजानें घेऊन दुसऱ्यास अधिक व्याजानें देणें; व व्याजाच्या दरांतील जो फरक तो त्यांचा नफा. ब्यांक काढणारा मोठा श्रीमंत असतो, किंवा दाहापांच श्रीमंत मिळून एक ब्यांक स्थापन करतात. यामुळें त्यांना स्वल्प व्याजावर रक्कम मिळते. ब्यांक दोन प्रकारच्या असतात. एक खासगी व दुसरी सर्वसाधारण. खासगी ब्यांकेचा मालक बहुधा एकच असतो, किंवा क्वचित् थोडे भागीदार असतात व ते सर्व स्वतः व्यवस्था पाहतात. सर्वसाधारण ब्यांकेस पुष्कळ भागीदार असतात, व ते आपल्यापैकीं कांहींस व्यवस्थापक नेमतात व बाकीच्या भागीदारांची त्या व्यवस्थेवर नजर असते. ब्यांकवाल्यानें दुसऱ्यास पैसा अधिक व्याजानें देणें तो योग्य जामीनावर दिला पाहिजे ह्मणजे, तो त्वरित मिळण्यासारखा असावा. त्यास जर तिमाही शंभर रुपये परत द्यावे लागत असतील, तर त्याजकडे प्रत्येक आठवड्यास दहा वीस रुपये अनामत ठेवण्याकरितां आले पाहिजेत. दुसरा मनुष्य ब्यांकेंत पैसा ठेवतो ह्मणजे खरोखर ब्यांकवाला तो पैसा त्याजपासून कर्जाऊ घेतो, व त्याजकडे येणाऱ्या रकमेपैकीं दोनतृतीयांश रक्कम त्याजला दुसऱ्यास जास्त व्याजानें देतां येते.

खासगी ब्यांकवाले किंवा पेढीवाले आपल्याइकडे आहेत,

पूर्ण त्यांचा उद्योग फक्त दुसऱ्यास पैसा व्याजानें देणें किंवा हुंडी देणें व पटविणें इतकाच असतो. त्यांजकडे दुसरे लोक आपला पैसा ठेवीत नाहींत व तेही थोड्या व्याजानें तसा पैसा घेत नाहींत. ते बहुधा स्वतांच्याच भांडवलावर तो धंदा करतात. अमेरिकेंतील युनायटेडस्टेटसमध्यें किंवा लंडन येथें खासगी व्यांकवाल्याचा धंदा चांगला चालतो. ते हुंड्या पटवितात व अनामत पैसा आपलेकडे ठेवतात. खासगी व्यांकवाल्यास नफाही चांगला होतो. परंतु अलीकडे मनीआरडरचा प्रसार झाल्यानें चोहोंकडे हा धंदा हुंडीच्या बाबतींत थोडा कमी पडला खचित; तथापि त्यानें ह्मणजे तो व्यापार मंदावला असें नाहीं. पुष्कळ भांडवल असून ज्यास धाडस कमी व ज्यास पुष्कळ नफा ठेवून एकदम संपत्ति वाढविण्याची इच्छा नसते (व असली इच्छा नेहमीं सफलही होत नाहीं) त्यानें हा सुरक्षित धंदा स्वीकारल्यास तो कोट्याधीश होईल यांत संदेह नाहीं. तथापि, त्याचे अंगीं सभ्यता, शहाणपण व दृढनिश्चय हे गुण पूर्णपणें अवश्य असावे लागतात.

भाग नववा.

रामबाण औषधें.

रामबाण औषधांपासून जरी फारच थोडे लोक संपत्तिवान झाले आहेत, तथापि अलीकडे पुष्कळ लोक त्या मार्गास प्रवृत्त झालेले आढळतात. मग औषध शोधून काढणारास तत्संबंधी विषयाचें पूर्ण ज्ञान असो वा नसो. ज्याला रामबाण औषधांपासून नफा आहे किंवा होईल असें वाटतें, तो

आपल्या योग्यायोग्यतेचा विचार न करतां त्या उद्योगास लागतो. सुनार वगैरे लोकांस देखील त्यांच्या अवाढव्य श्रमा-पेक्षां रामबाण औषधांचा धंदा बरा वाटतो. लहान मोठे कारकून लोकही हा धंदा उत्तम असें समजतात व कांहीं त्याप्रमाणें उद्योगही करतात. व्यापाऱ्यामध्येदेखील हा धंदा साधारण व्यापारापेक्षां फायदेकारक आहे असें वाटतें. परंतु वास्तविक हें सर्व वाटणें चुकीचें आहे. रामबाणऔषधांपासून कोणीही श्रीमंत झाला नाहीं असें ह्मणण्यास हरकत नाहीं.

सर्व लोक आपण शोधून काढलेल्या रामबाणऔषधांची अतोनात किंवा वाजवीपेक्षां फाजील स्तुति करतात. रामबाणऔषधें काढून मोठी भपकेदार पाल्हाळिक जाहिरात देणारांचें वैद्यकीचें ज्ञान बहुधा (सर्वत्रच नव्हे) नाकांडोळ्यांच्या वैदूहून अधिक नसतें. रामबाण किंवा विशेष गुणकारी औषधें, असल्यास, फारच थोडीं असतात. रामबाण औषधांपैकीं बहुतेक औषधें डाक्टर व वैद्य यांनीं लिहून दिलेल्या, किंवा पुस्तकांत छापलेल्या यादींपासून अर्धकच्च्या वैद्यानें तयार केलेलीं असतात. त्यामुळें जरी वेळेस मूळ औषध कांहीं गुणकारी असलें तरी अशा अर्धवट लोकांकडून तयार झालेल्या औषधांपासून कदाचित् भयंकर परिणाम होण्याची भीति असते, किंवा निदान त्यांपासून यावा तसा गुण तरी येत नसतो. जेथें वैद्य किंवा डाक्टर यांची मदत लवकर मिळण्यासारखी नसते, अशा खेड्यापाड्यांतील लोकांस उपयोग व्हावा ह्मणून रामबाणऔषधें तयार होत असतील तर तो उद्देश ठीक आहे. परंतु तीं औषधें विद्वान व प्रसिद्ध वैद्य किंवा डाक्टर यांच्याच मार्फत झालेलीं असावीं. परंतु खरो-खर पाहिलें असतां खेड्यापाड्यांपेक्षां शहरांतच जेथें वैद्य व

डाक्टर यांची रेलचेल असते अशा ठिकाणींच त्या औषधांचा विशेष खप होतो व जरूर त्या ठिकाणीं मुळींच होत नाहीं. जेथें वैद्य किंवा डाक्टर जवळ नसेल तेथील प्रत्येक कुटुंबानें आपल्या उपयोगाकरितां साधारण नेहमींच्या रोगांवरील साधारण सौम्य औषधांची एखादी पेटी घरांत ठेवावी, ह्मणजे वेळ पडल्यास त्यांचा चांगला उपयोग होईल. अशीं चांगलीं, खात्रीलायक, अपाय न करणारी व गुणकारीं औषधें कोणतीं हें समजण्यास मात्र चांगलें ज्ञान पाहिजे. ही निवडणूक नामांकित विद्वान वैद्य किंवा डाक्टर यांच्या अनुमतानें करावी हें उत्तम. ज्या औषधांचे गुणांबद्दल फार दांभिकतेनें लिहिलेलें असतें तीं औषधें घेण्याचे भरीस पडूं नये, व तसेंच रसायनासारखीं जार्डी तीक्ष्ण औषधें वैद्य किंवा डाक्टर यांच्याकडूनच घ्यावीं. तशीं औषधें आपल्याच अकलेनें आणून आपल्याच मतानें घेऊं नये. त्यामुळें एखादे समयीं अपघात होण्याचा संभव असतो, व असे अपघात झाल्याचें पुष्कळवेळां आपल्या वाचनांत व ऐकण्यांत येतें.

आमचें असें मत आहे कीं नामांकित, अनुभविक, व विद्वान वैद्य किंवा डाक्टर यांनीं कृपा करून जर साधारण रोगांसंबंधी चांगले अनुभवलेले उपचारविधी, अथवा ज्यास इंग्रजींत 'प्रिसक्रिपशन' ह्मणतात, अशा औषधांच्या यादी तयार केल्यास, व तशा यादी छापवून लोकोपयोगार्थ वांटल्या किंवा पुस्तकरूपानें अल्प किंमतीस विकल्या, तर त्यांतील औषधें हल्लींच्या कालस्थित्यनुरूप असल्यामुळें विशेष गुणकारक होऊन फार फायदा होईल. इतकेंच कीं त्यांतील औषधें साधारण शहरीं तरी मिळण्याजोगीं असून विशेष भयंकर नसावीं. तशा औषधांच्या यादींच्या जाहिराती दिल्या

असतांही गैर होणार नाहीं. परंतु वर्तमानपत्रकर्त्यांनीं मात्र त्या लोकोपयोगासाठीं फुकट घेतल्या पाहिजेत. नेहमींच्या रोगांवरील औषधें तयार केलेलीं मिळालीं तरी चालतील, परंतु तयार करणारे मात्र आपल्या कामांत विद्वान व सुप्रसिद्ध असावे.

आमचा या औषधांसंबंधी लिहिण्याचा उद्देश इतकाच कीं हा धंदा जितका प्राप्तिकारक आहे असें वाटतें तितका नाहीं, करितां वाटेल त्यानें तो धंदा अल्पप्राप्तीस्तव पतकरून दुसऱ्याचें अहित करून दुसऱ्यांचा जीव धोक्यांत घालूं नये. वर सुचविल्याप्रमाणें विद्वान लोकांकडून जनसमूहावर उपकार झाल्यास, किंवा दुसऱ्यांनीं तयार केलेल्या औषधांसंबंधी आपल्या प्रांतांतील हुशार व सत्यप्रिय वैद्य किंवा डाक्टर यांनीं सरटिफिकिटें देऊन लोकांस योग्य सल्ला दिल्यास, फासक्याफुसक्या वैद्यांची पुंगी बंद होऊन "कोणत्याही वयाचे मनुष्यास कितीही दिवसांच्या व कोणत्याही कारणानें प्राप्त झालेल्या ७२ रोगांवर हटकून तीन दिवसांत विलक्षण गुण देणारीं अमोल्य रामबाण औषधें" खपेनाशीं होऊन द्रव्याचा अपव्यय होणार नाहीं, व हा धंदा फायदेशीर आहे असें समजून हल्लीं उगाच पुष्कळ लोक या कामीं जो आपला अमूल्य काळ व्यर्थ खर्च करतात तो करणार नाहींत.

भाग दहावा.

लक्षाधीश कसें व्हावें किंवा लक्षाधीश लोकांचीं मतें.

संपत्तिमान होऊन मोठ्या योग्यतेस चढलेल्या सद्गृहस्थांनीं आपणांस प्राप्त झालेल्या जयाची किल्ली लोकांस सांगून त्यांचे-

वर अनुग्रह केला आहे, याबद्दल आपण सर्व लोक त्यांचे फार ऋणी आहों. त्यांहीं सांगितलेल्या खुब्या अनुकरणीय असून मनोरंजक आहेत, ह्मणून त्या येथें देतों.

राथ्सचाइल्ड ह्मणून एक नामांकित व्यापारी युनायटेड-स्टेट्स येथें होऊन गेला. तो ह्मणतो कीं:—

१ मी तीन नफे एकत्र करीत असें. माल तयार करणारास मी प्रथम कच्चें सामान पुरवीं, व रंग पुरवीं. या दोहोंवर माझा नफा असेच, व नंतर माल तयार झाल्यावर तोच माल खरेदी करून दुसऱ्यास नफ्यानें विकीं, असे तीन नफे मी मिळवीत असें.

२ सौदा झटपट करावा. सत्रावेळ घिसघिस करणारे होऊं नका. स्पष्टवक्ते असा. प्रथम कडू व मग गोड ही नेहमींच्या प्रचारांतली ह्मण लक्षांत असूंद्या.

३ अमंगल स्थल किंवा अमंगल मनुष्य यांशीं संबंध ठेवूं नका. आपण असे चांगले हुशार लोक पाहतों कीं, त्यांचे पायांस जोडेही मिळत नाहींत. असल्या लोकांशीं कधीं संबंध ठेवूं नका. त्यांचा उपदेश बरा असतो; परंतु दैव त्यांच्या विरुद्ध असतें. ज्यांस स्वतः नीट राहतां येत नाहीं ते दुसऱ्याचें कितीसें चांगलें करणार?

४ दूरदर्शी व धीट असा. संपत्तिवान होण्यास धीटपणा पुष्कळ पाहिजे, व तसेंच मनुष्यानें सावधही फार असलें पाहिजे, ह्मणजे प्रत्येक गोष्टीचा पूर्वीं सारासार विचार केला पाहिजे, व हे दोन गुण आले ह्मणजे ते राखण्यास दसपट शहाणपण किंवा चातुर्य पाहिजे.

राथ्सचाइल्ड हा जो लक्षाधिपति झाला त्याचीं मुख्य दोन तत्वें त्याच्या चरित्रलेखकानें लिहून ठेविलीं आहेत तीं:—

१ **नेकीनें व न डगमगतां एकसारखा उद्योग करणें.** हा नियम त्याचे पित्यानें मरतेसमयीं त्यास सांगितला होता.

२ **कोणत्याही धंद्यांत अति नफ्याची इच्छा करणें चांगलें नाहीं.** हें तत्व तो पूर्णपणें जाणून असे. प्रत्येक उद्योगास मर्यादा असावी, व आकस्मिक नुकसान न होऊं देण्याविषयीं घेववेल तितकी योग्य व वेळेवर काळजी घ्यावी.

डेविड रिकार्डो ह्मणून प्रसिद्ध विद्वान् व मोठा मितव्ययी लंडन येथें होऊन गेला. त्याचा उद्योग त्याची बुद्धि, व त्याचा प्रामाणिकपणा यामुळें त्यास उदरनिर्वाहास प्रथमपासून कमी नव्हतें. तो एका नोटी वटवणाऱ्या मंडळींत शिरल्यापासून त्यानें फार पैसा मिळविला. त्यानें वसुलासंबंधी पुष्कळ लोकमान्य ग्रंथ केले आहेत. सन १८१९ त तो पार्लमेंटचा सभासद निवडला गेला. त्याचे सुवर्णतुल्य तीन नियम होते, व तो ते आपल्या मित्रांस पाळण्यास सांगे. ते असेः—

१ **निवडण्याची मुखत्यारी मिळत असेल तेव्हां नको ह्मणूं नका.**

२ **तुह्मी आपले तोटे कमी करीत जा.**

३ **तुमचे नफे वाढूं द्या.**

तोटे कमी करीत जा ह्मणजे एखाद्यानें कांहीं माल किंवा स्टाक नोटी खरेदी केल्या, व दर कमी होत आहे तर त्यानें लागलाच तो माल अगर त्या नोटी विकल्या पाहिजेत; व नफा वाढूं द्या ह्मणजे घेतल्या मालाची किंमत वाढत आहे तर तो माल किंमत वाढण्याची मर्यादा संपून किंचित् उतरूं लागेपर्यंत विकूं नये.

स्टीफन गीगार्ड ह्मणून एक फ्रेंच व्यापारी होऊन गेला. त्यानें अमेरिकेंत जाऊन गलबतें बांधण्याचा कारखाना काढला होता. प्रथमतः दोनचार वेळां जरी अपयश आलें, तरी तसाच कारखाना ठेवून तो इतका श्रीमंत झाला, कीं त्याचे मृत्युसमयीं तो तीस लक्षांचा धनी होता. यानें कांहीं तत्त्वें किंवा नियम लिहून ठेवल्याचें माहीत नाहीं; परंतु त्याचे व्यवहारांतील दोन तीन गोष्टीं-वरून **"पैची काळजी घ्या ह्मणजे रुपये आपली आपण काळजी घेतील"** असें त्याचें मुख्य तत्त्व असावें असें कळतें.

पी. टी. बारनम प्रख्यात सृष्टिसौंदर्याच्या वस्तू दाखविणारा, नामांकित व्यवस्था व हिशोब ठेवणारा व अति सभ्य गृहस्थ, हा बारा वर्षांत लक्षाधीश झाला. यानें आपलीं मतें सांगितलीं आहेत तीं:—

१ तुमच्या स्वाभाविक कलानुरूप व बुद्ध्यनुरूप धंदा पसंत करा. कांहीं लोक स्वभावतःच कारागीर किंवा चित्रकार असतात, व कांहींस त्या धंद्यांचा अगदीं तिटकारा असतो. एकास एक व्यापार आवडतो, दुसऱ्यास दुसरा आवडतो. "आपल्याला कधीं व्यापार साधणार नाहीं. पुष्कळदां करून पाहिला परंतु फसलों" असें कोणी ह्मणतात. बरें, कोणी ह्मणतात कीं, "कसली ती नोकरी. मोजका पैसा. आपल्याला नको ती. व्यापार चांगला" अशीं भिन्न मतें असतात, ह्मणून ज्यानें त्यानें आपल्या साधारण आवडीप्रमाणें धंदा पसंत करावा, हें उत्तम.

२ आपलें वचन पाळा. नेमल्यावेळेस व बोलल्याप्रमाणें वागणारा आहे या नांवासारखें व्यापाऱ्यास दु-

सरें कांहीं किंमतवान नाहीं. हा नियम नीट पाळला-असतां आपल्या मित्रांची निम्मे शिल्लक हवी तेव्हां आपल्या कामास उपयोगी पडणारी असते, व आपले मित्रही पुष्कळ असतात व अडचणीच्या प्रसंगीं त्यांचेवर अवलंबून राहण्यास कांहीं हरकत नसते.

३ **जें तुह्मी कराल तें मनापासून करा.** जरूर पडल्यास लवकर उठून व अधिक जागून हातीं धरलेलें काम झटून करा, व अमूक करण्यासारखें असून करावयाचें राहिलें असें कधीं ठेवूं नका. पुष्कळ लोक चांगलें व पूर्णपणें काम केल्यानें लक्षाधीश होतात व शेजारचेच कित्येक दरिद्री राहतात; यांचें कारण ते धंदा अर्धवट करतात. व्यापारांत यशप्राप्तीस जरूर लागणारी सामुग्री ह्मटली ह्मणजे महत्वाकांक्षा, उल्हास, परिश्रम, व दृढनिश्चय.

४ **व्यापाऱ्यानें कधींही अंमली पदार्थ सेवन करूं नये.** मस्तक शुद्धीवर नसेल तर शुद्धींत योजलेला बेत तडीस जावयाचा नाहीं. कारण अंमली स्थितींत अनेक वेळां उत्तम संधी येऊन सौदा तारेंत होतो, व पुष्कळ महत्वाच्या गोष्टी आजच्या उद्यांवर टाकण्यांत येतात. अंमली पदार्थांत मद्यपान व अफूसेवन हीं दोन जंगी व्यसनें आहेत. आपल्याइकडे अलीकडील सुधारकांत पहिल्याचें प्राबल्य असतें व जुनी मंडळी व विशेषेंकरून गुजराथी व चिनीलोक हे दुसऱ्याचे भक्त असतात; परंतु हीं दोन्हीं व्यसनें अतिशय हानिकारक आहेत. त्यामुळें द्रव्य जाऊन अब्रूही जाते.

५ **आशेचें पारडें जड असूंद्या; परंतु ती फार मनोराज्यांतील किंवा मनःकल्पित नसावी.** पुष्कळ

लोकांचें दारिद्र्य सुटत नाहीं, याचें कारण ते फार लहरी असतात. प्रत्येक कल्पना त्यांना बरी वाटते ह्मणून नेहमीं हा नाहीं तो असें करून फार धरसोड करतात, व एकही धंदा शांतपणें व पूर्णपणें करीत नाहींत. कशास कांहीं पत्ता नसतां बेत करणें ही पूर्वापार चालत आलेली चुकी आहे व ती दिवसेंदिवस सुधारत असल्यास सुधारण्याची गति फार मंद आहे.

६ **तुह्मी आपली शक्ति चोहोंकडे पसरूं नका.** ह्मणजे कोणता तरी एक धंदा करा. त्यांत यश येईपर्यंत किंवा तो सोडलाच पाहिजे असें पक्कें वाटूं लागेपर्यंत तो सोडूं नका. मनुष्याचें चित्त एकाच वस्तूकडे असलें ह्मणजे त्याला त्यांत सुधारणा करण्याच्या युक्त्या सुचत असतात. दहापांच धंदे एकदम आरंभले व तितकी आपली शक्ति नसली ह्मणजे ते सर्व निरर्थक होतात.

७ **योग्य लोक नोकरीस ठेवा.** सज्जन मनुष्य मिळत आहे तोंपर्यंत दुर्जन कितीही हुशार असला तरी ठेवूं नका. नोकरास सद्वर्तन हा गुण अवश्य असला पाहिजे. एखादा नोकर वाईट चालीचा किंवा गैरहुशार अगर दुःस्वभावाचा असल्यास त्यास लागलेंच नोकरींतून काढून टाका. व्यर्थ तो सुधारेल या आशेवर राहूं नये. त्यास त्याचा उपयोग होईल तिकडे जाऊं द्या.

८ **आपल्या व्यापाराची अगर धंद्याची प्रसिद्धि करा.** झांकून ठेवलेला दिवा असून नसून व्यर्थ आहे. कोणताही धंदा किंवा व्यापार असूंद्या, पण त्यास जर लोकाश्रय पाहिजे असेल, तर लोकांचें लक्ष लागेल अशा कोणत्या तरी रीतीनें त्याची तुम्ही प्रसिद्धि करा. कित्येकांचें असें ह्मणणें असतें कीं जाहिराती देऊनसुद्धां फायदा होत

नाहीं. परंतु हें जेव्हां काटकसरीनें व जुलमानें प्रसिद्धि केली असेल तेव्हां. हें रोग्यास जसें अर्धवट औषध दिलें असतां उपाय न होतां अपाय होतो तसें आहे; परंतु तेंच पुरतेपणीं औषध देऊं द्या, म्हणजे पहा कसा खात्रीलायक व निरंतरचा गुण येतो तो. कांहीं लोक प्रसिद्धीचे कामीं पैशाची अडचण सांगतात, पण ही चुकी आहे. हल्लीं साधारण बरेच लोक वर्तमानपत्रें वगैरे वाचतात, अशा वेळीं अल्प पैशानें आपल्या मालाची अगर धंद्याची प्रसिद्धि न करणें म्हणजे फायदा होण्याचे कामीं थोडासा पैसा खर्चण्यास डगमगणें हें किती चुकीचें आहे बरें? जमिनींत बीं पेरल्यावर बीं पेरणारा जरी स्वस्थ निजला तरी जसे बियांचे रोपे व्हावयाचे, तसेंच जाहिरातीचें आहे. तुम्ही खात असा, पीत असा, निजलेले असा, तुमची जाहिरात, ज्यांनीं तुम्हांस कधीं पाहिलेंही नसतें, किंवा तुमचें नांव जाहिरातीवांचून ऐकलेंही नसतें, असे शेंकडों हजारों दूरदूरचे लोक सुद्धां वाचीत असतात. हा फायदा सामान्य आहे कां? माहितीशिवाय तुमचा माल लोकांनीं घ्यावा कसा? जाहिरातीचा फायदा अद्याप सर्व व्यापारधंदेवाले पुरतेपणीं घेऊं लागले नाहींत ही खेदाची गोष्ट आहे. मधूनमधून लोक जागे होतात व त्यांस कँप, ट्रेंचर इत्यादि कंपनीस कसे पैसे मिळतात याचें आश्चर्य वाटतें; परंतु त्यांनीं स्वीकारलेला मार्ग सर्वांस खुला आहे, याचा ते विचार करीत नाहींत.

९ **उधळेपणा वर्ज करा.** नेहमीं आपल्या प्राप्तीप्रमाणें व्यय करा, व थोडेबहुत पैसे शिलकेस टाकीत जा. जे पुढें उलटप्रसंग आल्यास काय गति होईल, याचा विचार न करतां आपल्या सर्व प्राप्तीचा व्यय करतात, त्यांस द्रव्यसंबंधी

स्वातंत्र्य कधींही येणार नाहीं. मनुष्यास त्याच्या लहरीप्रमाणें अप्रयोजक खर्च करण्याची लागलेली संवय सोडण्यास कठीण पडतें. मोठ्या मनुष्यास संवय झालेली असल्यामुळें त्यास लहानशा टुमदार घरांत राहण्याचें, कमी उंची सामान घरांत ठेवण्याचें, चैनी मित्रमंडळ कमी करण्याचें, कमी उंची कपडे वापरण्याचें, नाच तमाशे कमी करण्याचें, नाटकादि खेळ कमी पाहण्याचें, गाड्या घोडीं कमी ठेवण्याचें, चैनीचा प्रवास कमी करण्याचें, विड्या कमी ओढण्याचें, मद्यपान कमी करण्याचें, अफू कमी खाण्याचें मोठें जिवावर येतें; तथापि थोडा थोडा फाजिल खर्च कमी करण्याचा ते जर प्रयत्न करतील, तर थोडक्याच दिवसांत त्यांचे त्यांसच शिलकेचा मोठा ढीग पाहून आश्चर्य वाटेल. यंदाचा कपडा पुढल्या वर्षास फेंकून देण्याऐवजीं तो नीट ठेविला तर एखादें वर्ष जास्त जाईल. मद्यापेक्षां सुंदर स्वच्छ पाणी अधिक गोड लागेल. अतिशय थाटमाटाच्या राजकीय गाडींतून जाण्यापेक्षां थोडकासा मौजेनें पायीं व्यायाम सुखकारक होईल. आपल्या घरांतील मुलांमाणसांबरोबर बोलून चालून, किंवा चांगलीं नीतिपर किंवा ज्ञानपरिप्लुत अशीं पुस्तकें वाचून, नाटकांस जाण्यापेक्षां किंवा मित्रमंडळ जमवून नेहमीं चंगळ उडविण्यापेक्षां अधिक आनंद व मजा वाटेल. परंतु हे विचार जो शिलकेचें सुख जाणतो त्याचे आहेत.

हजारों लोक दरिद्री असतात व त्यांहून अधिक लोक जन्मभर उत्तम रीतीनें पुरेल इतकी संपत्ति मिळवूनही आपल्यास दरिद्री बनवितात. याचें कारण फक्त ते मोठ्या डामडौलानें राहण्याचा कित्ता वळवितात. कांहीं लोक दरसाल तीस हजार रुपये खर्च करितात व कांहीं याहूनही अधिक खर्च

करणारे आहेत. त्यांस कमी रकमेंत कसा निर्वाह होतो याची कल्पनाही नसते. वाईट दिवसांपेक्षां चांगले दिवस थोडे येतात ह्मणून त्यांचा सदुपयोग करून घेतला तर शहाणपण आहे. कितीएक लोक जरा भरभराटी झाली, किंवा होण्याचें नुसतें चिन्ह जरी दिसत असलें, कीं लागलाच चैनीस प्रारंभ करतात, व तो प्रारंभ सर्व उत्पन्न खर्च होईपर्यंत चालू असतो, व मग भांडें खडखडूं लागलें कीं चालू भपका कायम राहण्यासाठीं जी कांहीं त्यांची तारांबळ व फजिती उडते ती कांहीं पुसूं नका. चैनीची लागलेली असते चटक व पैशाचा पडतो तोटा. मग काय! आज याचे काढ शंभर, उद्यां त्याचे काढ पांचशें. द्या मारवाडी मागेल तें व्याज; पण चैनींत कमतरता होतां उपयोगी नाहीं. चैन कमी झाली, मग ऐट कशी राहवी? असे कांहीं दिवस निभावतात. पण मग जेव्हां कां मध काढण्यास गेलें असतां जशा मधमाशा चोहोंकडून अंगास डसतात, तसें हा आला, तो आला, अशी चोहोंकडून सावकारांची व मारवाड्यांची गर्दी होते, व राजश्रीस "रावसाब पैशा आपो, पैशा आपो, नाहीं तर कोरटमंदी ज्याल तेव्हां समजेल," अशा नानाप्रकारच्या कटु भाषणांनीं त्यास तोडतोडून घेतात, तेव्हां रावसाहेबांची काय स्थिति होत असेल बरें? रावसाहेब कोणाला "काले आव, कोणास परमदाडे, कोणास पहिल्या तारखेस या" असे करार करीत असतात व सावकार पुष्पांजली वाहतच असतात. पण रावसाहेबांची उलट बोलण्याची आहे कां प्राज्ञा? रावसाहेबांचें तोंड बंद. रावसाहेब पडले उष्टें खाणारे! बोलतात काय? कर्जदार नोकर असल्यास हा चमत्कार पहिल्या दुसऱ्या तारखेस विशेष दृष्टीस पडतो.

मराठी ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे.

अशी स्थिति न यावी ह्मणून प्रथमपासून हात राखून चालावें. फार डौलानें अद्वातद्वा खर्च करूं नये. साधारण रीतीनें राहण्याची संवय असतांनाही भरभराट होऊं लागली ह्मणजे कसे खर्च वाढतात, याचें एक उदाहरण सांगतों. एक गृहस्थ पूर्वी तीस रुपयांचा कारकून होता. पुढें त्याची परीक्षा उतरलेली असल्यामुळें वरिष्ठ साहेबानें मेहेरबानी करून त्यास एकदम दीडशें रुपयांची मामलतदारी देवविली. हे मामलेदार-साहेब झाल्यावरोबर घरांतून नथीला जोडी मोठी घ्यावी ह्मणून मागणें झालें. रावसाहेबांनीं प्रथम हो ना करितां दोनच (मामलेदार होतांच दोन मोत्यें ह्मणजे कःपदार्थ आहे असें वाटूं लागलें) मोत्यांची गोष्ट आहे, ह्मणून लागलीच पहिल्या पगाराची व त्यांत पूर्वींच्या शिलकेंतील भर घालून ("घेऊन घ्यायची मग थोडक्यासाठीं लहान कशाला? लहानच घ्यायची तर ही काय वाईट नाहीं, नकोच मला. कोणी कांहीं दहापांच वेळां नाहीं घेत. एकदां मिळतां मिळतां मारामार" असें घरां-तून ठसक्याचें फुणकाऱ्यानें सांगणें असतेंच) साडेतीनशांची जोडी खरेदी करून आणून दिली, कीं रावसाहेबांस समाधान झालें व तिकडेही आनंद झाला. पण पुढें झाली काय मौज, कीं त्या जोडीला चौकडा पडूं लागला लहान व फिका. तेव्हां चौकडा आणावा लागला. मग टीक, नंतर दुसरीं मोत्यें, असें एकामागून एक लवकरच सारे दागिने नवीन व लखलखीत बनले. इतकें सर्व होत आहे तों घरांत नाजूक-पणा वाढला. स्वयंपाकास बाई किंवा आचारी ठेवणें भाग पडलें. ज्या कमरेवर पाण्याच्या घागरी येत होत्या, त्याच कटीस चिमुकल्या सकुमार मुलाचा भार वाटूं लागला. ह्म-णून त्यांस संभाळण्याकरितां एका पोऱ्याची नेमणूक झाली.

इतर कामास एकदोन गडी ठेवावे लागले. टेबलें, खुर्च्या, कोंचा, सत्रंज्या, गालिचे, पलंग, कपाटें, हांड्या, ग्लासें इत्यादि ऐष आरामाच्या व दिखाऊ वस्तु खरेदी झाल्या. घोड्याची गाडी संध्याकाळीं हवा खाण्याकरितां ठेवावी लागली. नंतर एवढ्या ऐश्वर्याला वडिलोपार्जित राहतें घर लहान, बेडौल व जुन्या तऱ्हेचें वाटूं लागलें. त्यामुळें तें मोडून नवीन प्रशस्त सुंदर टुमदार बंगला तयार झाला. याप्रमाणें दहापांच वर्षे मोठ्या पगारावर नोकरी करूनही त्यांजपाशीं पूर्वी तीस रुपये असतांना शिल्लक होती तीसुद्धां जाऊन उलट घर बांधतांना सात आठ हजार रुपये कर्ज झालें. एकदां कर्ज झालें ह्मणजे तें पुढें फिटतां फिटतां नाकीं नव येतात, हें सर्वांस निदान ऐकून तरी माहीत आहेच. त्या कर्जापायीं व व्याजापायीं नवीन झालेले सर्व अलंकार गहाण घर मारवाड्याकडे गहाण पडलें. मिळून सर्वांचा सत्यानाश झाला. याचें कारण पाहूं गेलें असतां या गोष्टींत फक्त दोनच मोत्यें. परंतु हें कारण खरें नाहीं. खरें कारण व्यावहारीक शहाणपणाचा अभाव होय. भावी वऱ्यावाईट प्रसंगाकरितां पैसा शिल्लक टेवणें प्रत्येकाचें कर्तव्य आहे, व या कर्तव्यास जो जागणार नाहीं, त्यानें या जगांत निरंतर सुखाची आशा करणें व्यर्थ आहे.

१० **दुसऱ्यावर अवलंबून राहूं नका.** तुमच्या स्वतःच्याच मेहनतीवर तुमची भरभराट होईल. मित्रांकडून मदत मिळेल यावर विश्वासून उगाच बसूं नका. आपल्या पैशाचे कमावते आपणच असले पाहिजे हें तत्त्व लक्षांत ठेवा.

वरील दहा नियमांत सांगितल्याप्रमाणें वर्तन ठेवून

व्यापारधंदा केल्यास संपत्तीचा मार्ग जसा हल्लीं कठीण वाटतो तसा न वाटतां फायदेशीर होईल.

दुसरा एक बोस्टन शहरचा आनुभविक व्यापारी ह्मणतो कीं:—

१ जें कराल तें पुरतेपणीं करा.

२ व्यवहारांत प्रामाणिक असा. तुमच्यावर कोणीं विश्वास टाकला असतां त्यास फसवूं नका.

स्वतःवरच अवलंबून असा, व स्वतःचाच विश्वास धरा, असा न ढळणारा मुद्रालेख जान फ्रीडले यांचा आहे. तो ह्मणतो कीं, व्यापारांत जय येण्यास फक्त भांडबलच पाहिजे हें ह्मणणें चुकीचें आहे. बुद्धि व कर्तृत्वशक्ति असेल तर, भांडवल जमण्यास उशीर लागत नाहीं. नुसत्या वल्गनेवर भांडवल कसें जमतें? बोलल्याप्रमाणें करून दाखविण्याची आपल्या अंगीं करामत व गुण आहेत अशाबद्दल प्रथम लोकांची खात्री केली पाहिजे. त्याच्या पाहण्यांत असें आलें आहे, कीं जे मोठमोठे व्यापारी झाले व होत आहेत त्यांपैकीं नऊ दशांश लोक फक्त आपल्या बुद्धिबलावर व हस्तबलावर प्रथम व्यापार आरंभितात. व्यापारास किंवा कोणत्याही धंद्यास बुद्धि, दृढनिश्चय व मेहनत हे गुण अवश्य लागतात. गुणसंपन्न मनुष्य कोठेंही असो, त्यास लवकर ह्मणा उशीरां ह्मणा, हटकून यश यावयाचेंच. परंतु नवीन मनुष्यानें मोहक देखाव्यास भुलतां कामा नये. तसेंच किंचित् प्रतिकूळ वाऱ्याच्या झुळकेस डगमगतां उपयोगी नाहीं. प्रथम त्यानें आपल्या स्वतःस पतकरलेल्या धंद्यानुरूप बनविलें पाहिजे व मग आपला क्रम शांतपणें व प्रामाणिकपणें चालविला पाहिजे. व्यापाराचा मुख्य उद्देश आपण स्वतं-

त्र असावें, दुसऱ्याच्या उपकाराशिवाय आपला निर्वाह व्हावा हा आहे. अधिक मिळविल्यानें आपणास दुसऱ्याचें चांगलें करण्याची शक्ति येते व लोकांत आपली प्रतिष्ठा वाढते.

जान म्याकडोनो ह्मणून लक्षाधीश व्यापारी न्यूआर्लिअन्स येथें होऊन गेला, त्यास एका वकीलानें आपल्यास तुमच्याप्रमाणें श्रीमंत होण्याचा मार्ग सांगा ह्मणून विनंति केली. तेव्हां तो ह्मणाला, मीं प्रथम स्पेन देशांतील लुईसीआना येथें बाल्टिमोअर व बोस्टन येथील व्यापाऱ्यांचा कांहीं गलबतावरील माल विकण्याचें पतकरलें. तें संपल्यावर मी स्वतंत्र व्यापारी बनलों. तेथील गव्हरनराची व माझी चांगली ओळख झाली व त्याच्या भिडेनें मला सैन्यांतील मक्ता मिळाला. त्याज़वर मीं दहा हजार डोलर (२९०००रु०) मिळविले. नंतर मीं सैन्यांतील मोठमोठे सरदार, अधिकारी व गव्हरनर यांस एक मोठी मेजवानी दिली. त्यामुळें दुसऱ्या खेपेसही मलाच मक्ता मिळाला. त्यांत तीस हजार डोलर मिळाले. हल्लींच्या काळांत प्रथम भपका पाहिजे, व प्रथम थोडे पैसेही खर्च केले पाहिजेत. मीं जें स्पेन येथील अधिकाऱ्यांस जेवण दिलें त्यामुळें मला त्यांची गिऱ्हाइकी मिळून फायदा झाला. **व्यापारांत यश येण्यास श्रीमंत लोक व अधिकारी यांची मर्जी संपादन करणें हा पहिला नियम.**

जे संपत्तीनें कमी असतील त्यांजपासून आपल्या वजनानें व द्रव्यबलानें त्यांची बुद्धि, ज्ञान, व माहिती यांचा फायदा करून घ्यावा ह्मणजे चांगले बुद्धिवान, हुशार व माहितगार असे लोक नोकरीस ठेवून त्यांजवर उत्तम देखरेख ठेवावी हा दुसरा नियम.

तिसरा नियम ईश्वराची स्तुति व प्रार्थना क-

रावी, ह्मणजे सर्व गोष्टी अनुकूल होतील. याप्रमाणें तुह्मी वागा ह्मणजे तुह्मी श्रीमंत व्हाल असें सांगून तो चालता झाला. त्यानंतर एकानें त्या वकीलास तुह्मी त्याप्रमाणें चाललात कां ह्मणून प्रश्न केला. तेव्हां तो ह्मणाला "नाहीं, कांहीं कारणामुळें नाहीं. म्याकडोनोच्या उपदेशाचा खचितार्थ पाहण्याचें मला बरें वाटलें नाहीं. खचितार्थ इतकाच कीं श्रीमंत होण्यास मोठ्या लोकांस भ्रष्ट करावें, गरीबांस छळावें व मग ईश्वराकडे तोंड वेंगाडून पहावें."

वकीलानें म्याकडोनोच्या उपदेशाचा चुकीचा अर्थ घेतला यांत संशय नाहीं. अधिकाऱ्यांची व श्रीमंत लोकांची मर्जी संपादन करणें ह्मणजे त्यांस भ्रष्ट करणें नव्हे. आपल्या उपयोगी पडलेले, पडणारे, व पडूं शकणारे यांस मेजवानी देणें गैर नाहीं. लक्षांत ठेवावयाचें इतकेंच कीं त्यांच्या मर्जीचा गैर उपयोग करणें मात्र दोषास्पद आहे. आपलेंच राज्य आहे असें समजून मनमानेल तसें वर्तणें, एकाची दोन किंमत घेणें, वाईट माल देऊन विश्वासघात करणें हें केवळ चुकीचें नसून महत्पाप आहे, व तसें करणें फार दिवस टिकावयाचेंही नाहीं. तसेंच दुसऱ्याच्या बुद्धीचा किंवा ज्ञानाचा फायदा करून घेणें ह्मणजे त्यांस छळणें किंवा त्यांच्यावर जुलूम करणें होत नसून, उलट त्यांनाही संपत्ति कशी मिळवावी हें कळतें, व याप्रमाणें पुष्कळ नोकरलोक पुढें स्वतंत्र व्यापारी झालेले आहेत. चतुर व विश्वासू चाकर, किंवा हुशार व सुशिक्षित कारकून, यांस मोठमोठे लोक नोकरीस ठेवतात, व आळशी मंद रद्दड लोकांस नोकरीस ठेवीत नाहींत, याहून म्याकडोनो याचें मत भिन्न नाहीं. एकाच्या चातुर्याचा व मेहनतीचा दुसऱ्यानें फायदा घ्यावा ह्याच

तत्वावर श्रमविभागाची सर्व रीति अवलंबून आहे. सर्व गोष्टी एकाच्याच अकलेनें व मेहनतीनें होत असत्या तर कोणास कोणाचीही गरज लागली नसती. प्रत्येक मनुष्य शेतकरी, सुतार, गवंडी, लोहार, कारकून, वकील, न्यायाधीश, राजा सर्व कांहीं झाला असता. परंतु असें होऊं शकत नाहीं, ह्मणून म्याकडोनो ह्मणतो तें चुकीचें आहे असें मानण्यास कांहीं आधार नाहीं. म्याकडोनो याचें तिसरें मतही गैर नाहीं. हिंदु, मुसलमान, ख्रिस्ती कोणीही असो, तो सर्वशक्तिमान ईश्वरावर भरंवसा ठेवून त्याची केलेली प्रार्थना यशप्रद होणार नाहीं असें ह्मणण्यास सहसा धजणार नाहीं.

भाग अकरावा.

नुकसानाचीं कारणें

नेपोलिअन याची अशी रीत असे कीं लढाई जिंकली ह्मणजे पुन्हा समरांगणावर जाऊन किती नाश झाला तें पाहवयाचें. विजयी लोकांच्या गर्जना आपण ऐकतों, व त्यांचीं मतें व लेख आपल्यास कळतात. पुष्कळ व्यापार करतात परंतु कांहींस तोटा होतो याचें कारण काय हें पाहणें आपलें कर्तव्य आहे. त्यापासून आपणास कदाचित् अधिक ज्ञान मिळेल, किंवा आपला मार्ग सुधारेल, किंवा सुरक्षित स्थळ सांपडेल. अमूक करावें या पेक्षां अमूक करूं नये हें जाणणें अधिक फायदेशीर आहे. आपण दोहोंचाही विचार करूं. प्रथम यशप्राप्तीचे नियम सांगितले आहेतच आतां तोट्याचीं कारणें व उपाय हीं पाहूं.

मनुष्याच्या स्वाभाविक बनलेल्या दोषयुक्त

संवयी—तोट्यास मूळ कारण आहेत. अनियमितपणा, ही संवय नाशास कारणीभूत होणारी आहे. अनियमितपणांत खाणें, पिणें, निजणें, फिरणें या सर्वांचा अनियमितपणा येतो. अनियमितपणामुळें प्रकृति साफ नसते. व्यापारांत नेहमीं मस्तक शुद्ध असावें लागतें, नसल्यास आपल्या अस्वस्थतेंत किती नुकसान होईल तें सांगतां येणार नाहीं. अनियमितपणानें सुस्ती येते, उल्हासीपणा नाहींसा होतो, नीति बिघडते व मस्तक शुद्धीवर नसल्यामुळें ज्या गिऱ्हाईकांशीं आपणांस गोडीनें वागलें पाहिजे, त्यांच्याशीं क्षणोक्षणीं तंटा होऊन फार नुकसान होतें. थोडी विक्री व फार नफा ही जुनी रीति जाऊन आतां अनुभवानें असें झालें आहे, कीं फार विक्री व थोडा नफा असावा, ह्मणून व्यापाऱ्यानें नेहमीं शुद्धींत राहून गिऱ्हाइकांशी गोडीनें वागावें, व आपलें काम मोठ्या काळजीनें करावें.

आपला धंदा सोडून भलतीकडे भटकणें.—आपण आरंभलेल्या धंद्यांतील थोड्या व मंद नफ्यास कंटाळून दुसऱ्यांनीं दुसऱ्या धंद्यांत मिळविलेल्या पैशाच्या गोष्टी सांगण्यांत व ऐकण्यांत नेहमीं आपला उपयोगी वेळ घालविणें चुकीचें आहे. फुरसतीच्या वेळीं पुस्तकें वाचून मिळविलेल्या, व आपल्या व दुसऱ्याच्या अनुभवसिद्ध ज्ञानाचा उपयोग आपण आपला धंदा सुधारण्याकडे केला पाहिजे. ज्या धंद्यांत सर्व फसले असा एकही धंदा सांगतां येणार नाहीं. जे दुसऱ्याचा जय हा आपला धंदा बदलण्यास कारण समजतात त्यांनीं सर्व आयुष्यभर आपले बेत फिरवीत रहावें. आपला धंदा अगदीं निरर्थक वाटल्याशिवाय, किंवा दुसऱ्या धंद्यांत आपणास अधिक प्राप्ति होण्यास आपल्या अंगीं सामर्थ्य आहे

अशी पक्की खात्री असल्यावांचून, केवळ दुसऱ्यास नफा होतो ह्मणून आपल्यास होईल, या आशेवर आरंभलेला उद्योग अर्धवट टाकून दुसरा पतकरणें योग्य नाहीं.

अवाढव्य खर्च किंवा उधळेपणा--या संबंधीचा परिणाम सर्वांत भयंकर आहे. व्यापारांत बूड येणारांपैकीं दोनतृतीयांश लोक अविचारानें खर्च करण्यामुळें फसतात. उजव्या हातीं मिळवणें व डाव्या हातीं खर्च करणें ह्मणजे दोहों हातांत शून्य राहवयाचें. जो मिळवितो तितकें खर्च करितो त्याची संपत्ति कधींही वाढावयाची नाहीं, व जो मिळकतीहून अधिक खर्च करतो, तो दारिद्र्यास मोठ्या थाटामाटानें आपल्या घरीं आणितो. सोडतीमध्यें पैसे टाकणेंसुद्धां शहाणपण नव्हे. एकदम श्रीमंत होण्याची इच्छा वाईट आहे. एकदम श्रीमंती येण्यास्तव लोक खूनदेखील करतात, असें आपल्या ऐकिवांत व वाचनांत येतें. श्रम न केलेला पैसा फार दिवस टिकावयाचा नाहीं. 'आपापाचा गपापा' ह्मणून ह्मण आहे ती कांहीं मिथ्या नाहीं. प्रथम दारिद्र्य असतां एकदम पुष्कळ पैसा हातीं आला असतां, काय करूं व काय नको, असें होत असतें, व पैशाची किंमत समजत नसते ह्मणून वाटेल तसा खर्च करण्यास मनुष्य भीत नाहीं. दारिद्र्यविमोचन हळूहळूच झालें पाहिजे, व तसें झालें ह्मणजेच पैशाचा सद्व्यय होतो. वस्तूची किंमत पैशानें समजते, व पैशाची किंमत श्रमानें समजते. पैसा मिळविण्यास ज्यास थोडाबहुत श्रम करावा लागला, त्याचे हातून अविचारानें फारसा खर्च सहसा होणार नाहीं. दररोजच्या लहानलहान रकमेच्या खर्चाचा, किंवा दररोज थोडी शिल्लक टाकीत गेल्यास त्या रकमेचा, एकंदर

चक्रव्याढ व्याजासुद्धां आकार दहा, वीस, तीस व चाळीस वर्षांत किती होतो तें खालील कोष्टकांत दाखविलें आहे.

दररोजचा खर्च किंवा शिलक	१० वर्षांत रुपये.	२० वर्षांत रुपये.	३० वर्षांत रुपये.	४० वर्षांत रुपये.
४ पैसे.	२८०	६२५	११७०	२०४०
२ आणे.	५६०	१२५०	२३४०	४०८०
४ ,,	११२०	२५००	४६८०	८१६०
८ ,,	२२४०	५०००	९३६०	१६३२०
१ रुपया	४४८०	१००००	१८७२०	३२६४०
२ ,,	८९६०	२००००	३७४४०	६५२८०
५ ,,	२२४००	५००००	९३६००	१६३२००
१० ,,	४४८००	१०००००	१८७२००	३२६४००

रोज फक्त चार पैसे नियमानें शिल्लक ठेवणारा वृद्धापकाळीं दोन हजारांचा मालक होतो, व तसेंच आपणास लहान किंवा क्षुल्लक खर्च वाटतात त्याचा एकंदर आकार केवढा विलक्षण होतो तेंही कळतें. दोनचारशें रुपये मिळविणारानें जर नियमानें रोज एक रुपया शिल्लक ठेवला तर चाळीस वर्षांत तो किती श्रीमंत होतो हें वरील कोष्टकावरून चांगलें समजतें.

आपल्या नांवावर किंवा मुरवतीवर कितीही पैसा आपणांस उसना किंवा कर्जाऊ मिळत असला, तरी तसा पैसा काढण्याचा प्रसंग जितका टाळतां येईल तितका टाळावा. एकदां कर्ज काढण्याची संवय लागली ह्मणजे उधळेपणा घरांत शिरून तुह्मी सर्वस्वास मुकलां ह्मणून समजा. डाक्टर जानसन याचें असें मत आहे कीं एकदां मनुष्याला त्याच्या शक्ती-

बाहेर कर्ज झालें, ह्मणजे तो मग धनको यास धीर यावा ह्मणून अधिक अधिक ऋण काढतो. त्यामुळें त्याचें वाटोळें होऊन बेअब्रू होतेच परंतु सावकारही बुडतो. पत जितकी राखवेल तितकी राखावी. तिचा वारंवार उपयोग करणें अविचाराचें आहे. तसेंच व्यापाऱ्यानें आपला माल गिऱ्हाईकांस अतिशय उधार देणें चांगलें नाहीं, त्यामुळें पैशाचे उग्राणीस फार त्रास पडतो, व पैसा व्यर्थ गिऱ्हाईकांजवळ गुंतलेला राहतो व क्वचित बुडतोही. तसेंच सावकारानेंही कर्ज देणें तें रिणकोची प्राप्ती व त्याचें एकंदर देणें पाहून द्यावें.

हीं सर्व व्यापारांत नुकसान होण्याचीं कारणें आहेत. संपत्तीचा अतिसुलभ व शीघ्रफलदायक मार्ग सांपडल्यास आकस्मिक गोष्टीनें सांपडतो. परंतु तोट्याकडे जाणारीं वळणें दिसत नसल्यास ज्ञानरूपीचष्म्यानें तीं फार लांबूनही दिसतात, व नीट योग्य वेळीं काळजी घेतल्यास तीं वळणें चुकवितां येतात. आपल्या धंद्यासंबंधीं पुस्तकें वाचावीं, त्यांत सांगितलेल्या गोष्टींचें मनन करावें, व सुज्ञ लोकांचा सल्ला घेत जावा, ह्मणजे आपणास आपल्या धंद्यांत खात्रीनें यश येईल.

समाप्त.