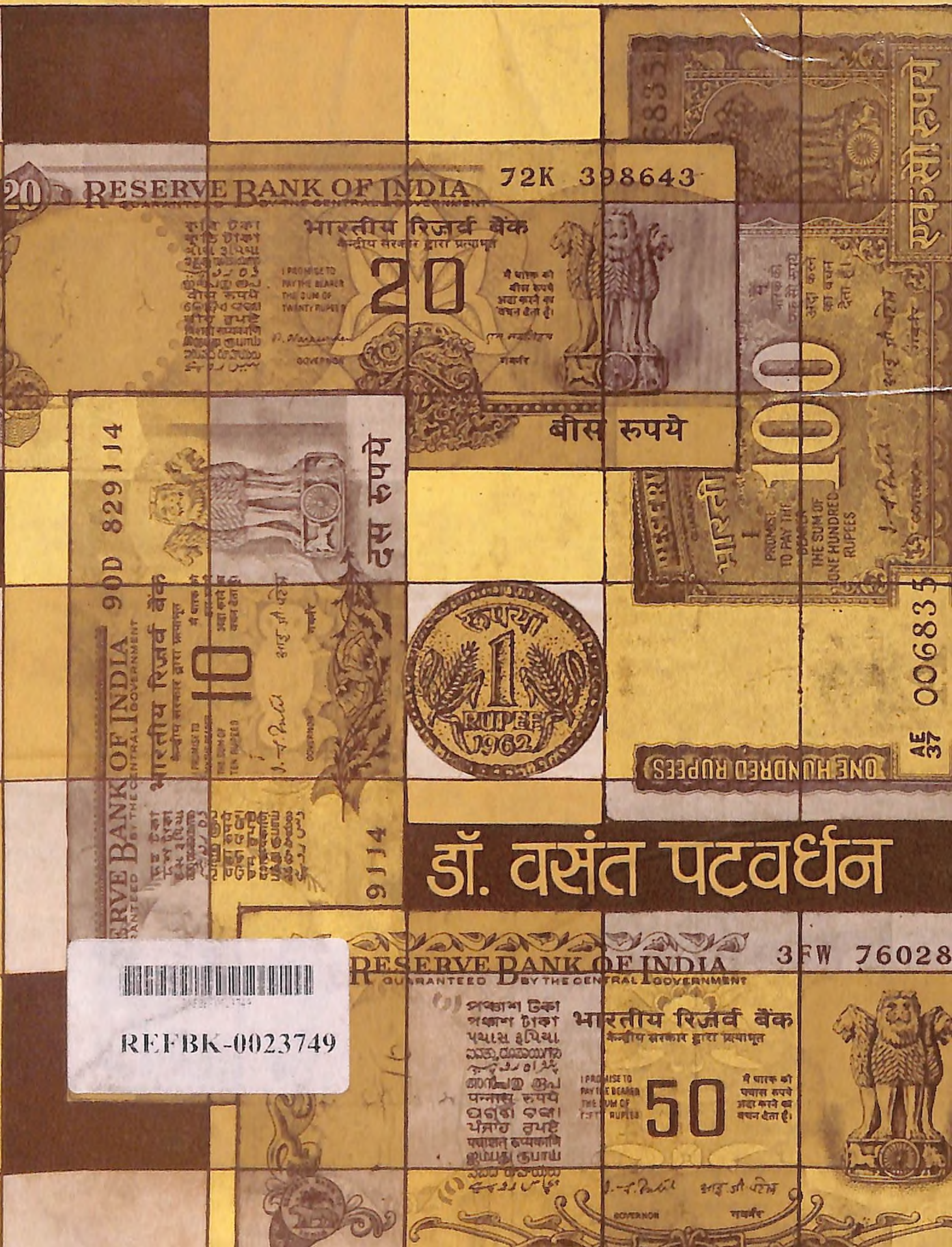
म. ग्रं. सं. ठाणे.
विषय निबंध
सं. क्र. २०६९

...ी व्यवसाय,
...उद्योग,
...ळवावे,
...स लेख.

अर्थानुभव



डॉ. वसंत पटवर्धन

REFBK-0023749

संदर्भ

म. ग्रं. सं. ठाणें
विषय निबंध
सं. क्र. २९६९

ग्रंथ संग्रहालय

मराठी ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे.

सूचना :—खाली दिलेल्या तारखेपर्यंत पुस्तक/मासिक परत करावे, तसे न केल्यास घटना नियम क्र. ५ [८] नुसार प्रतिदिनी ५ पैसे जादा वर्गणी भरावी लागेल.

30 MAR 1983
17 APR 1983
24 APR 1983
29 MAY 1983
12 JUN 1983
19 JUN 1983
12 OCT 1983
19 SEP 1984

(क्र. मा. प.)
५०००-१२-८२

संदर्भ निबंध
२९६९
२३७४९
३/२/८३

अर्थानुभव

सन पब्लिकेशन्स
३१७, नारायण पेठ, दैनिक प्रभात समोर, पुणे ३०.
फोन: ४४९५४१

अर्थानुभव

डॉ. वसंत पटवर्धन
अध्यक्ष, कार्यकारी संचालक
बँक ऑफ महाराष्ट्र

REFBK-0023749

प्रकाशक
एम्. एन्. जोशी
सन पब्लिकेशन्स
३१७ नारायण पेठ
दै. प्रभातसमोर
पुणे ३०

© डॉ. वसंत पटवर्धन
७७३/३/१
प्रभात रोड
पुणे ४

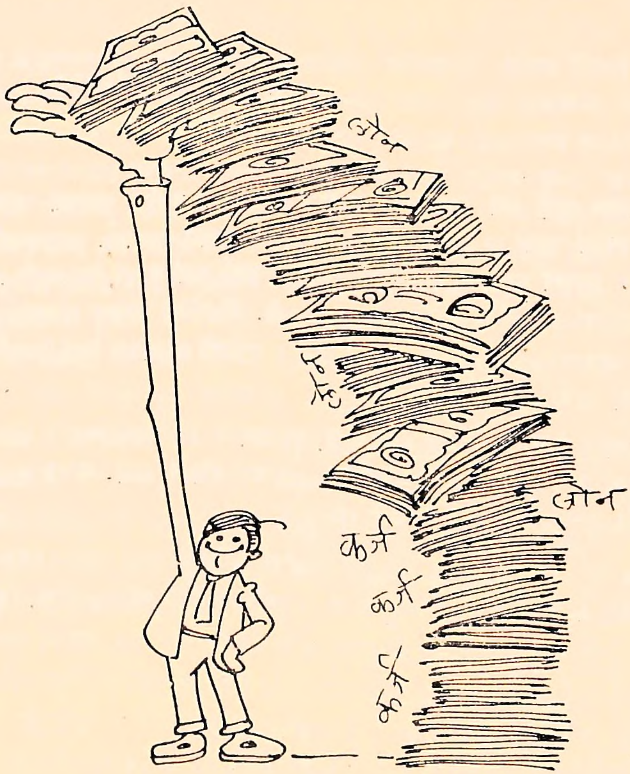
मुद्रक
सा. रा. भंडारी
भंडारी मुद्रणालय
२७१ नारायण पेठ
पुणे ३०

मूल्य
वीस रुपये

प्रकाशन दिनांक
१ जानेवारी १९८३

अर्थानुभव
चाळिशीतला आर्थिक चष्मा
यशाचं रसायन
पैशाला फुटले अनेक पाय
आधुनिक ताकाचे रामायण
भाववाढीचा भस्मासूर
छत्तीस गुण का छत्तिसाचा आकडा
विस्तारलेली क्षेत्रं

उद्योजकता
गोधन
हवा तो कांचनमृग नाथा
आलं माझं गलबत ग
बिकिनी दूर है
गणोबाचा उतारा
शुभमंगल सावधान
पाण्यानं आणि विनपाण्यानंही



छत्तीस गुण का छत्तिसाचा आकडा

अर्थानुभव

जगण्यात काही अर्थ असतो की नसतो हे ज्या वेळेला कुणीही बघायला लागतो, त्या वेळेला त्याला 'अर्थ' या शब्दाचा वेगळाच अर्थ जाणवू लागतो. लहानपणी शाळेत शिकलेला शब्दार्थ पुढं आयुष्यात उपयोगी पडत नाही असं लक्षात येतं आणि मग पदोपदी आपल्याला अर्थाचा अनुभव यायला लागतो. निवृत्तीचा विचार करताना 'अमृतानुभव' घ्यायचा असला तरी 'प्रवृत्ती'चा विचार पदोपदी करायच्या वेळी 'अर्थानुभव'च महत्त्वाचा ठरतो.

हे सारं पूर्वी माहीत नव्हतं असं नाही. कौटिल्यानं तर 'अर्थशास्त्र' हे केवळ राजासाठी नाही तर सामान्य माणसासाठीही आहे हा दावा मांडला आणि राजानं नित्य उत्थित राहून अर्थानुशासन करावं हे सूत्र दिलं.

आज सारं जग विज्ञानामुळं पुढे पुढे जात आहे. नवीन वस्तू, नवीन गरजा निर्माण केल्या जात आहेत. पैसा हा आयुष्याचा स्थायीभाव होऊ लागला आहे. सुखसोयी निर्माण करणं अन् त्यासाठी पैसे मिळवून त्यांचा उपभोग घेणं यात सामान्य माणसालाही रस वाटू लागला आहे. प्रसाधन किंवा अलंकार हे केवळ स्त्रीसाठी राहिलेले नाही. पुरुषसुद्धा घोटून दाढी करून 'आफ्टरशेव्ह'चा सुगंध लावू लागला आहे. दाढी ही रुळल्यावर ज्यांना शोभते त्यांनीच वाढवावी हे तत्त्व रुळलं आहे. इतरेजन कोट्यवधी रुपये त्यासाठी खर्च करत आहेत. पण जगात दाढीसाठी तीन हजार कोटी रुपयांचा चुराडा होतो हे

कुणाला सांगितलं तर तो चक्रावून जाईल. आजचं ब्लेड हे लहान पोरालाही इतकं माहीत आहे की, ते पहिल्यांदा कुणी हातात घ्यायला तयार नव्हतं यावर त्याचा विश्वास बसणार नाही. ब्लेडची कुळकथा म्हणूनच मनोरंजक वाटणारी आहे.

आज खेड्यातही इतकं विविध प्रकारचं जीवन गेलं आहे की, पूर्वी ज्या बाबीमध्ये सर्वसाधारण व्यक्तीला रस नसायचा, गरज नसायची, तिथं त्या गरजा नि तो रस निर्माण झाला आहे. शेजीबाईकडे पूर्वी ताक उसनं मागायला जायचं एवढीच उसनवारी असायची, त्यामुळं ताकाला गेल्यावर भांडं कशाला लपवायचं इतकंच वाङ्मय त्यातून निर्माण झालं होतं. पण आतां उधार-उसनवारी कशाकशाची करणार? त्यापेक्षा पाहिजे ती वस्तू, सुविधा मिळविण्यासाठी कर्ज काढायचं नि फेडायचं ही शिकवण सर्वमान्य झाली आहे. ' ऋणं कृत्वा धृतं पिबेत् ' असं सांगणाऱ्या चार्वाकाला त्यावेळी दगड खावे लागेल असतील; पण आता? आता जीवनमान उंचावायचं असेल तर ' हासत कर्ज करावे, भोगावे रडत तेच परिणामी ' या ओळीत 'रडत' ऐवजी 'फेडत' हा शब्द घालावा लागतो.

आता लोकसंख्या वाढायला लागल्याने सर्वांना 'घरबसल्या' खायला मिळत नाही. मग कुणाला लघुउद्योग काढावासा वाटतो. त्यालाही आता बारा बलुत्यांच्या बंधनात अडकावं लागत नाही. कर्ज देण्यासाठी शब्दशः बँकांमधून देणाऱ्यांचे हजारो हात त्याच्यापुढं येत आहेत; पण ज्या व्यवसायात शिरायचं त्याचं तांत्रिक ज्ञान, बाजारपेठ मिळवण्यातलं कौशल्य, विक्री, निर्मितीमूल्य, नफा यांचा परस्पर संबंध आणि कर्ज काढण्याचं व फेडण्याचं तंत्र यातलं त्याला काहीच माहीत नसल्यानं ' दुबळी माझी झोळी ' असं म्हणत तो निराश होतो. चौपदरी पसरत असताना पदर पसरायचं कारण नसतं. फक्त उद्योगाचे वर सांगितलेले चार पदर एकत्र कसे करायचे व त्याची गाठ कशी बांधायची हे माहिती असायला लागतं. ते माहिती झालं की बँकेला योग्य माहिती नीट पुरवता येते आणि बँकेशी मग छत्तिसाचा आकडा न होता आपले छत्तीस गुण जमू शकतात. मग यशाचं रसायन अलगद मादाम क्यूरीच्या हातातल्या रेडियमप्रमाणं आपल्या हातात पडून चमकायला लागतं.

आता उद्योग म्हणजे फक्त पुरुषांचा हे समीकरण कालबाह्य झालं आहे. उद्योगिनं पुरुषसिंहमुपैति लक्ष्मीम् ' असं ऐकलं की समतामंचावरच्या 'लक्ष्मी' कडकलक्ष्मीचा अवतार धारण करण्याची शक्यता. अन् खरं म्हटलं तर भीती निर्माण झाल्यामुळं पोटात गोळा उठायला लागलाय तो पुरुषांच्या! आमच्या बेबीला भरतकाम, विणकाम येतं किंवा लोणची, मसाले येतात असं हल्ली कुणी सांगत नसल्याने स्त्रियांना हे लघुउद्योग निर्माण झाले आहेत खरे! अर्थाजन करणारी गृहिणी आता मी फक्त बेडेकरांचाच मसाला वापरते म्हणत वासवदत्ता हॉटेलमधून मसाला पट्टी खात बाहेर पडली तर

कुणाला फारसं आश्चर्य वाटणार नाही. काही दिवसांनी लोणची, मसाले अन् पुरणपोळ्या — हो पुरणपोळ्यादेखील करणाऱ्या आज्या नाहिशा होणार आहेत. इलेक्ट्रॉनिक्सपासून यंत्रनिर्मितीपर्यंत स्त्रिया कारखान्यात दिसणार आहेत. पण ही विस्तारलेली क्षेत्रं साऱ्याच स्त्रियाना माहीत आहेत असं मात्र नाही. ही माहीत व्हायला पाहिजेत.

उद्योजकता त्यातूनच निर्माण होते. उद्योग वाढीला लागतात. मग कधी मधी टंचाई निर्माण होते. कुठंकुठं 'टंचाई' सुखद असली तरी दैनंदिन जीवनातली ही वस्तूंची, पैशांची टंचाई मात्र सामान्याना पिळून काढते. भाव वाढायला लागतात. मनुष्य जेरीला येतो. पण ती भाववाढ का व कशी होते हे कुणाला माहीत असतं ? प्रत्येकजण नुस्ता कपाळाला हात लावत असतो, पैसे खर्च करीत असतो. हा छोट्यामोठ्या खर्चाचा ओहोळ कुठल्या नदीला मिळतो, पैशाला पाय कसे फुटतात आणि त्याच्यामागे धावताना आपल्या जीवनात रोजच कशी एशियाडमधली सर्वाधिक मीटर्सची शर्यत सुरू होते हे उमगत नाही.

या शर्यतीत पुरुषांना कांचनमृगाच्या पाठीमागे पळवणाऱ्या आधुनिक सीता काही कमी संख्येने नाहीत. शेजारणीनं सरी घातली रे घातली की अलिकडच्या पलिकडच्या घरात काय आदळआपट होते ती साऱ्यांना माहीत आहे. पण असं सोन्यासाठी मागे धावून काही वेळा सोन्यासारखं जीवन मातीमोल होतं हे नको का सूज्ञांच्या लक्षात यायला ? अगदीच लंकेची पार्वती असण्याइतकं निष्कांचन असावं अन् नावात फक्त 'सुवर्ण, कांचन, हेम' असावं असं कुणी म्हणणार नाही; पण पानात चटण्या कोशिंबिरीचं जितकं महत्त्व तितकंच सोन्याचं महत्त्व हे सांगायला लागतं. ज्ञानाचं पितळ दर वेळेला उघडं पडू नये म्हणून याचीही कल्पना आज प्रत्येकाला असायला लागते.

आपलं जग हे तसं अजून विकसित झालं नाही. बाहेरच्या जगात अर्थ क्षेत्रात किती प्रकारच्या संस्था निघाल्या ? कॉफी पितापिता, जहाजाच्या मालाचा विमा कसा अस्तित्वात आला. चलनाऐवजी चेक नि आता चेकऐवजी क्रेडिट कार्ड कसं वापरलं जातं, याची जाणीव केशकर्तनालयात मोफत वर्तमानपत्र वाचण्याची अजून कल्पना असणाऱ्या आपल्या समाजाला किती असणार ? चहा पितापिता आणि गोपाळ-कृष्णाची महती गात असता 'गोधन' हेही एक प्रकारचं धन आहे हे तुम्हा आम्हाला कळायला हवं.

थोडक्यात काय ! आजचा अर्थानुभव फार जवळून आपल्याला बघायला हवा, समजायला हवा. पुढच्या काही पानातला प्रपंच तेव्हढ्यासाठीच !

मराठी ग्रंथ संग्रहालय ठाणे
दा. क्र.
संदर्भ शाखा (स्थळ प्रत)

भविष्याचा विचार करून चांगली गुंतवणूक करणे जरुरीचे असते. नाहीतर संधी गमावल्याचा पश्चात्ताप होतो. भविष्य-निर्वाह निधी, नॅशनल सेव्हिंग सर्टिफिकेट, शेअर्स, जीवन-विमा, अपघात विमा वगैरे अनेक बाबींचे ज्ञान असणे इष्ट असते. या वेळी डोळ्यावर चाळिशी आलेली असते. याच वेळी जीवनाकडे बघण्याची नवी दृष्टी प्राप्त होते.

१ : चाळिशीतला आर्थिक चष्मा

प्रेमाच्या बाबतीत व्यक्तीच्या आयुष्यात निर्णय घेण्यासारखे जसे तीन कालखंड असतात, तसेच आर्थिक बाबतीतही तीन कालखंडात भविष्यकाळाचा विचार करून काही निर्णय घ्यावयाचे असतात. इंग्रजीमध्ये Seven Year Itch म्हणतात, त्याच धर्तीवर वीस ते सत्तावीस, चाळीस ते सत्तेचाळीस आणि साठ ते सदुसष्ट असे हे कालखंड असतील. ह्या वयात केवळ शारीरिक बदल वा गरजांचा विचार न करता आर्थिक स्थैर्याचाही विचार करायला हवा असतो.

त्या दृष्टीने ४० ते ४७ हा कालखंड जास्तच महत्त्वाचा आहे. नोकरी किंवा व्यवसाय सुरू झाल्याला पंधरा-सतरा वर्षे झालेली असतात, मुलामुलींची जबाबदारी वाढलेली असते. पगार वा उत्पन्न बऱ्यापैकी झाल्याने प्राप्तिकराचा चिमटा जाणवण्याइतका बसू लागलेला असतो आणि पुढील काळाचा विचार करून गुंतवणूक, खर्च याचे निर्णय घेणे महत्त्वाचे व जरूर असते.

पण व्यवसाय, नोकरीत गुंतल्याने आणि महत्त्वाकांक्षेचा वारा दौडत असल्याने नेमकं याच वेळी माणसाला त्याबद्दल वेळ काढायचं लक्षात येत नाही, सुचत नाही किंवा त्याचं विस्मरण होतं. मग काही वर्षांनंतर मित्रांची उदाहरणं पाहिली की उशीर केल्याचा आणि चांगल्या संधी गमावल्याचा पश्चात्ताप होतो. पण तो व्हायचा नसेल आणि मिळकत वाढवायची असेल, वैधरित्या प्राप्ती-करात बचत करायची असेल, तर चाळिशीच्या आसपास आपली परिस्थिती, भावी गरजा, मिळकत यांचा आढावा घेणं व त्याबाबत तज्ज्ञांचा सल्ला घेणं अपरिहार्य ठरतं.

आता प्रत्येकाला पंधरा हजार रुपये वार्षिक उत्पन्नावरच्या मिळकतीवर प्राप्तिकर द्यावा लागतो. तो मिळकत वाढेल तसा वाढत असतो. त्याखेरीज विम्याचा हप्ता, भविष्यनिधीत टाकलेली रक्कम यापैकी काही रक्कम आणि ठेवी व भागभांडवल यावर मिळालेले व्याज, डिव्हिडंड यापैकी चार हजाराचे उत्पन्न करमुक्त असते. युनिट ट्रस्टच्या युनिट्स्वरील तीन हजार रुपयापर्यंतचे उत्पन्नही करमुक्त असते. अल्पबचत योजनेतील सर्टिफिकिटावरील व्याज, पोस्टखात्यातील ठेवीवरील व्याजही काही प्रमाणात करमाफ असतं. विमा कंपनी, युनिट ट्रस्ट, बँका, विविध कंपन्या गुंतवणुकीसाठी आकर्षण दाखवणाऱ्या जाहिराती करत असतातच. पण कुठली गोष्ट कधी करायची हे जर माहीत नसलं तर अशा जाहिराती वाचूनही बोध होत नाही व अनेक संधी हुकतात. घरामधील-शेअर्समधील गुंतवणूक, सार्वजनिक भविष्यनिर्वाह निधी, याबाबतच्या योजना माहीत नसल्या तर गुंतवणुकीचे वेळापत्रक चुकते.

बऱ्याच वेळा प्राप्तिकर न लागण्याच्या वेळी युनिटस घेतली जातात; पण शेअर्सचे भाव कमी असतात, त्यांच्यावरील लाभांश करमुक्त पातळीखाली असतो त्या वेळी शेअर्स घेतले जात नाहीत. सार्वजनिक भविष्यनिर्वाह निधीत रक्कम टाकण्याऐवजी त्या वेळेला जास्त रकमेचा स्वतःच्याच आयुष्याचा विमा उतरला जातो आणि पर्यायानं दीर्घ मुदतीचा विचार केला तर नुकसान होते.

चाळिशीच्या सुमाराला सर्वसामान्यपणे महत्त्वाकांक्षी आणि कर्तबगार माणसाचं उत्पन्न दर वर्षी तीस ते चाळीस हजार रुपये असायला हरकत नाही. त्या वेळेला नोकरी व व्यवसायासाठी स्कूटर वा छोटी गाडी असली तर पंधरा हजार रुपयाच्या करमुक्त उत्पन्नाखेरीज आता पाच हजार रुपयाच्या प्रमाणित कपाती (standard deduction) ची सवलतही मिळते. वयाच्या पंचवीस वर्षापासून दर वेळेला मिळणारा बोनस किंवा वाढती मिळकत जर चांगल्या शेअर्समध्ये गुंतवली असली, तर पुढील पंधरा वर्षात हजार-दोन हजार, वर्षाला असं करीत तीस-पस्तीस हजार रुपयापर्यंतची गुंतवणूक झालेली असते. या भागावरील लाभांश चार हजार रुपयापर्यंत करमुक्त असते. शेअर्सवर बोनस शेअर्सही मिळालेले असणे शक्य असते व त्यांची किंमतही वाढलेली असते. तोपर्यंत संरक्षण म्हणूनच लागणारा पन्नाससाठ हजाराचा विमा घेतला असेल, तर त्याचा हप्ता म्हणून वार्षिक दोन-अडीच हजारांची रक्कम जाते. ती व पगार असेल, तर भविष्यनिर्वाह निधीत जाणारी दीडदोन हजार रुपयांची रक्कम ही सारी एकूण सहा हजार रुपयांपर्यंत शंभर टक्के करमुक्तच असते. म्हणजे १५००० + ५००० + ४००० + ६००० अशा तीस हजार रुपयापर्यंत प्राप्तिकर द्यावा लागलेला नसतो.

चाळिशीच्या वेळी उत्पन्न याच्या वर जाऊ लागले की मग युनिट ट्रस्टची युनिटस् घेऊन त्यावरील तीन हजार रुपयाच्या करमुक्त लाभांशाची सवलत पदरात पाडून घेणे इष्ट ठरते. त्यानंतर मग इतर कुठल्याही प्रकारच्या गुंतवणुकीऐवजी सार्वजनिक भविष्यनिधीचाच विचार, अगदी पगारी व्यक्तीची अपरिहार्य अशी भविष्यनिधीतली कपात लक्षात घेऊनही, करायला हवा. त्यावेळी पोस्ट ऑफिसमधील मुदत ठेवी, नॅशनल सेव्हिंग सर्टिफिकिटे, ८० सीसी खाली करमुक्ती मिळणारे शेअर्स, यांचीही गुंतवणूक विचारार्ह ठरते.

सार्वजनिक भविष्यनिर्वाह निधीतली गुंतवणूक ही जरी किमान शंभर रुपयापासून तीस हजार रुपयांपर्यंत दरवर्षी बदलत्या स्वरूपात व उत्पन्नाचा व खर्चाचा अंदाज घेऊन करता येत असली तरी तिची मुदत ही किमान पंधरा वर्षे असते. त्यामुळे पन्नास, पंचावन्नाव्या वर्षी तिची आठवण होऊन उपयोग नसतो. तेव्हाही ती गुंतवणूक करता येत असली तरी दीर्घ आयुष्याच्या बाबत कुणीही खात्री देऊ शकत नसल्याने, चाळीस ते पंचेचाळीसच्या दरम्यान त्याचा विचार हा सर्वार्थाने इष्ट ठरतो. त्या आधीही तो जितक्या लौकर करता येईल तितका करावा हेही खरे!

सार्वजनिक भविष्यनिर्वाह निधीतील वार्षिक हप्ता हा पाच रुपयाच्या पटीत जास्तीत जास्त बारा हप्त्यात भरता येतो. त्यावरील व्याजाचा दर भारत सरकार वेळोवेळी जाहीर करते. या ठेवीवरील व्याज व त्यातून काढलेल्या रकमा प्राप्तिकरापासून संपूर्ण मुक्त आहेत.

या भविष्यनिर्वाह निधीचे आणखी काही विशेष फायदे म्हणजे त्या रकमेला न्यायालयीन जप्तीपासून पूर्ण संरक्षण आहे, आणि संपत्तीकराची जी दीड लक्ष रुपयांची करमुक्त मर्यादा आहे, तिच्यासारखी मर्यादा या निधीतील रकमेला नाही.

काही वेळा जर आर्थिक अडचणीमुळे एकमुठी रकमेची आवश्यकता भासली, तर खाते उघडलेल्या वर्षापासून तिसऱ्या वर्षात त्या जमा रकमेवर कर्ज काढता येते. १९७८–७९ मध्ये उघडलेल्या खात्यावर १९८०–८१ या वर्षात कर्ज मिळू शकते. पहिल्या वर्षाच्या शेवटी जमा असलेल्या रकमेच्या एकचतुर्थांश रक्कम, मासिक २४ हप्त्याने वार्षिक एक टक्का व्याजाने ही रक्कम मिळते. मुदत जर टळली, तर मात्र उरलेल्या बाकीवर ६ टक्के द. सा. द. शे. व्याज पडते. पहिले कर्ज फेडले की परत दुसरे केव्हाही कर्ज मिळू शकते. कर्ज नको असेल व रक्कमच अंशतः परत हवी असेल तर सातव्या, आठव्या, नवव्या किंवा दहाव्या वर्षात मागणीपूर्वी सहा वर्षाच्या आधी जी रक्कम व्याजासह असेल तिच्या ५० टक्के रक्कम काढता येते. म्हणजे १९७५–७६ सालअखेर असलेली रक्कम १०००० रुपये असेल, तर १९८१–८२ या वर्षात ५००० रुपये परत मिळू शकतील. १० वर्षापर्यंत एकदा, १४ व्या वर्षापर्यंत दुसऱ्यांदा व १६ व्या वर्षापर्यंत तिसऱ्यांदा अशी रक्कम परत घेता येते. मात्र कर्ज काढताना किंवा अंशतः रक्कम परत मागताना खातं चालू ठेवलेलं असलं पाहिजे. हे खातं स्वतःच्या किंवा अज्ञान पाल्याच्या नावावरही उघडता येतं. या गुंतवणुकीमुळं करमुक्त व्याज मिळतं. संपत्तीवरील कर पडत नाही, शिवाय सक्तीची ठेवही वाचू शकते. सक्तीची ठेव योजना ज्या मर्यादेपासून सुरू होते, त्या मर्यादेखाली येण्यासाठी सार्वजनिक भविष्यनिर्वाह निधीसारखी सरकारमान्य सोय नाही. पण ती मर्यादा ओलांडली गेली असेल, तर प्रातिकराची वरची श्रेणी सुरू होते तिथं अप्रत्यक्षपणे दर कमी होतो. तीस हजार ते पन्नास हजारपर्यंतच्या उत्पन्न असलेल्या लोकांनी जर वार्षिक दोन हजार रुपये असे सोळा वर्षे भरले, तर त्यावर कुठलाही कर न पडता सोळाव्या वर्षाच्या सुरुवातीला सुमारे साठ हजार रुपये करमुक्त व्याजासहीत मिळू शकतात. म्हणजेच करपात्र व्याजाचा दर जवळ जवळ २९ टक्के एवढा होतो.

या भविष्यनिधीचे आणखी बरेच फायदे सांगता येतील. ते योग्य वेळी इच्छुकांनी समजावून घ्यावेत एवढेच म्हणता येईल. पण भविष्यकालीन तरतुदीसाठी ही योजना किंवा जीवन विमा उतरवला तरी अपघात विमा उतरवणं देखील चाळिशीच्या सुमारास महत्त्वाचं ठरतं. या वेळी संसार अर्धा-अपुरा झाला असतो आणि वाढत्या जबाबदाऱ्यांच्या वेळी जर कर्ती व्यक्ती उठून गेली तर मागं हलाखीची परिस्थिती होते. आजकालच्या प्रवासातील किंवा अन्य असुरक्षितता बघितली की बऱ्यापैकी मिळकत असणाऱ्यांनी वार्षिक हजारी नाममात्र तीन रुपये देऊन पन्नास हजार ते एक लक्ष रुपयांपर्यंत विमा उतरवणं आवश्यक असतं. किंबहुना वयाच्या एकवीस वर्षापासून किंवा मिळवायला लागल्यापासूनच हे किमान संरक्षण प्रत्येकानं घ्यायला हवं. त्यात तात्पुरत्या अपंगत्वाबद्दलची सुरक्षितताही उपलब्ध होते. याच वेळेला आपल्या अल्पवयीन मुलांचा विमा उतरवून, त्याचाही फायदा स्वतःच्या प्रातिकरात योग्य ती सूट मिळवण्यासाठी आणि त्यांच्या भावी आयुष्यासाठी घेता येतो. या वयाच्या वेळी स्वतःची मुलंही सात ते तेरा-

चौदा वर्षांपर्यंतच असण्याची शक्यता जास्त असते. हा विमा मुलांच्या बाबतीत घेतला तर फक्त वीस रुपयांच्या आसपासच हजारी वार्षिक हप्ता बसतो. म्हणजे एक लाख रुपयांचा विमा घेताना सुमारे दोन हजार रुपयेच वार्षिक द्यावे लागतात. मुलाचे वय व पॉलिसीची मुदत यावर अर्थातच हा हप्ता कमीजास्त होतो. पण या विम्याच्या वेळी मुलाची वा पालकाची वैद्यकीय तपासणी करावी लागत नाही. यदाकदाचित तो मुलगा मोठा झाल्यावर, मोठ्या रकमेचा विमा उतरायला गेला तर अशी तपासणी आवश्यक असते व त्यात काही दोष आढळल्यास तो विमा त्याला घेता येत नाही किंवा जास्त रक्कम हप्त्याच्या स्वरूपात द्यावी लागते. पण मुलाच्या आठव्या, दहाव्या अशा वयाच्या वेळी ही पॉलिसी घेतली तर हप्ता कमी बसतो. पुढच्या अशा अनिश्चिततेवर त्याच्या हिताच्या दृष्टीने मात करता येते. शिवाय त्याचं वय २१ होण्यापूर्वी निधनाची दुर्दैवी घटना घडली, तर भरलेली हप्त्याची रक्कम मिळते. वयाच्या २१ व्या वर्षी मुलगा सज्ञान झाल्यावर त्याला ती पॉलिसी आपल्या नावाने चालू ठेवायची की नाही हे ठरवता येतं, किंवा कॅश ऑप्शन म्हणून भरलेले हप्ते अधिक अगदी किरकोळ व्याज एवढी रक्कम परत घेता येते. पण या विम्यात कमी हप्त्यात मुलाला २१ वर्षांनंतर दीर्घकाळ मोठ्या रकमेचं संरक्षण देण्याचीच कल्पना असते. पण ही सोय कित्येकांना माहीत नसते व गुंतवणुकीची व संरक्षणाची एक चांगली संधी गमावून बसतात. परवाचा एअर इंडियाचा अपघात वाचताना अनेकांना अशा सोयींची आवश्यकता पटली असेल.

या बाबींच्या विचारानंतर मध्यम वयात चांगल्या कंपन्यांतील गुंतवणूक कशी व किती किफायतशीर पडते ह्याचेही ढोबळ ज्ञान असणं इष्ट ठरेल. शेअर्समध्ये का व कशी गुंतवणूक करायची, त्यामुळे चलनवाढीवर तोडगा मिळू शकतो का, कुठल्या कंपन्यांचे शेअर्स घ्यायचे, हे ठरवण्यासाठी किमान अभ्यास करावा लागतो.

सार्वजनिक भविष्यनिधी व युनिट ट्रस्टची युनिटस् यांचा विचार केल्यानंतर सार्वजनिक मर्यादित (पब्लिक लिमिटेड) कंपन्यांच्या भागांचा विचार चाळिशीच्या आसपास (किंबहुना आधीच) करायला हरकत नाही.

वर्तमानपत्र वाचताना ‘ टाटा, मोरारजीत घट ’, ‘ कोहिनूरची किंमत घसरली ’, ‘ मंदीचा जोर ’ आणि अशीच विधाने असलेले मथळे वाचताना सामान्य वाचकाच्या मनात अनेक विचारतरंग येत असतील. टाटा, मोरारजीत घट कसली आणि कोहिनूर हिरा इंग्लंडमध्ये राणीच्या मुकुटात असता त्याची किंमत घसरली कशी ? असेच त्याच्या मनात येत असेल आणि त्यात आपल्याला गम्य नाही असे म्हणून हे मथळे असलेले पान सोयीस्करपणे उलटत असेल.

‘ अर्थमंत्र्यांच्या अंदाजपत्रकाने दलाल स्ट्रीटला धक्का ’, ‘ महाजन मार्केटवर रेल्वे-मंत्र्यांच्या भाषणाची प्रतिक्रिया ’ असेच काहीतरी वाचताना दलाल स्ट्रीटला धक्का भूकंपा-

खेरीज कसा बसतो म्हणून सामान्य वाचकाला प्रश्न पडेल, तर नुसत्या अंदाजपत्रकाने एवढी उलथापालथ का व्हावी असा किंचित् ज्ञाता विचार करू लागेल.

असं काहीही असले तरी शेअरमार्केट आणि त्याचे रोजचे भाव या गोष्टीकडे दिवसेंदिवस अनेकांचे लक्ष आकृष्ट होऊ लागले आहे. त्यामुळेही हे सारे असते तरी काय याचे थोडे तरी ज्ञान प्रत्येकाला असणे जरूर आहे.

पूर्वीच्या काळी शेअरबाजार म्हणजे सट्टयाचाच एक प्रकार आहे अशी समजूत रूढ होती. आजही ती बऱ्हंशाने खरी असली, तरी पैसे गुंतविण्यासाठीही बरेच लोक विशेषतः मध्यमवर्ग तिकडे जाऊ लागला आहे. याची कारणे अनेक सांगता येतील. त्यातील पहिले म्हणजे शेअर्स ही वस्तू फक्त सट्टेबाजांसाठी किंवा श्रीमंतांसाठी आहे ही भ्रामक समजूत हल्ली नष्ट होऊ लागली आहे. शेअर्समध्ये पैसा बुडतो ही दुसरी समजूतही आता हळूहळू मागे पडू लागली आहे. शेअर्समध्येही चांगले व्याज सुटते ही गोष्ट आता पटू लागली आहे.

पूर्वीच्या काळीं साधारणपणे पैसे असलेला मनुष्य ते साचल्यावर एक घर तरी बांधी किंवा पोस्टात अथवा बँकेत ते ठेवून देई. त्यातले काही लोक सरकारी कर्जरोख्यात पैसा गुंतवीत. दिवसेंदिवस घरासाठी पैसे गुंतविणे हे जिकीरीचे काम होऊ लागले आहे. घरावरील कर, दुरुस्त्या वगैरे करताना टेकीस आलेल्या घरमालकांच्या उदाहरणामुळे पुष्कळ लोक दुसरीकडे पैसे गुंतविण्याचे मार्ग शोधू लागले आहेत. सावकारीने या दिवसात कुणाला कर्जाऊ पैसे देणे बिनधोक राहिलेले नाही आणि बँका, पोस्ट किंवा सरकारी कर्जरोखे यात फार कमी व्याज मिळते. दुसरे म्हणजे, अडीअडचणीच्या प्रसंगी घर किंवा स्थावर जिंदगी लौकर विकली जाऊ शकत नाही आणि तिची किंमत दिवसेंदिवस अत्यंत कमी होऊ लागली आहे. शेअर्समध्ये पैसे गुंतविल्यास हे तोटे टळू शकतात. अर्थात् काही लोक 'कंपनी बुडाली तर ?' अशीही विचारणा करतात. पण बँक किंवा सरकारी कर्जरोख्यात पैसे न ठेवणारे लोक म्हणतात : बँकेची तरी खात्री मग तुम्ही का धरता ? उद्या सरकारही बदलले, तर 'सरकारी कर्जरोख्यांचा पैसा परत मिळणार नाही,' असे बदललेले सरकार कशावरून म्हणणार नाही ? समुद्रातच आपले वाडवडील मेले म्हणून नावाड्याचा धंदा प्राणघातक आहे असे म्हणणाऱ्या गोष्टीतल्या उतारूसारखे आहे हे ! आपले पूर्वज पाण्यात मेले म्हणून नावाडी धंदा सोडत नाही.

अलीकडे शेअर्समधून पैसे गुंतवणारा वर्ग बराच मोठा होऊ लागला आहे. तरी नवख्या माणसाला मात्र याबाबत मार्गदर्शन कुठेच होत नाही. तो जर भोळा असेल, तर लोक त्याला फसवायला टपलेले असतात. याबाबत त्याला चांगला दलाल मिळेलच असे सांगता येत नाही. पैसे आधी घेऊन शेअर्स खरेदून देतो म्हणून म्हणणारे अनेकजण निघतात आणि एखादा सरळमार्गी मनुष्य त्यांच्या हातात पैसे देऊन शेअर्स न

मिळता अगर रद्दी कंपन्यांचे शेअर्स घेऊन पस्तावतो मात्र. त्यामुळे शेअर्स घेताना काही विशिष्ट गोष्टी लक्षात ठेवल्याच पाहिजेत.

शेअर्ससाठी कंपनीची निवड करताना तिच्यात पैसे गुंतवणे कितपत सुरक्षित आहे हे बघितले पाहिजे. जास्त व्याजाच्या आशेने वाहवून जाण्यात अर्थ नाही. आपल्याला एखाद्या शेअरवर सुटणारे व्याज हे आपण मनाशी योजलेल्या टक्केवारीइतके आहे की नाही आणि अन्यत्र गुंतविल्यास सुरक्षिततेचे प्रमाण आणि व्याजाचे प्रमाण यांचा समतोल विचार करूनच कंपनीची निवड करावी. अशी निवड करून शेअर्स घेताना मग ते शेअर्स आपल्याला घ्यावयाचे आहेत व ते गुंतवणुकीसाठीच (investment) घ्यावयाचे आहेत ही खूणगाठ पडल्यानंतर त्याच्या भावाबद्दल किरकोळ घासाघीस करू नये. शेअरमध्ये ज्याला काही कळते तो मनुष्य बारीक फरकाकडे लक्ष देणार नाही. काही लोकांचा उलट अनुभव दलालांना येतो. टाटा ऑर्डिनरीचा भाव वर्तमानपत्रात दोनचार दिवस २०० बघितल्यानंतर हे लोक एक तर १९५ ला आल्यास खरेदी करा म्हणून सांगतात किंवा अशी अट घातलेली नसल्यास दलालाकडून २०२ चा भाव कळताच दोन रुपयासाठी तंटा करतात. कालचा भाव २०० रु. होता मग आम्हाला दोन रुपयांनी शेअर महाग पडला असे म्हणणाऱ्यांच्या हे लक्षात येत नाही की, एखाद्या कंपनीचा शेअर ज्या भावात त्याला खरेदीस योग्य वाटतो तो वीस-पंचवीस पैसे किंवा रुपायाच्या फरकाने अयोग्य होत नाही. अर्थात् त्यात त्याचा गुंतवणूक (investment) हा हेतू असेल तरच २०० रुपयांना खरेदीस योग्य वाटणारा शेअर २०२ लाही योग्यच आहे. कोणी चार-दोन शेअर्स घेतल्यावर त्यांचा भाव रोज किती आहे हे बघत असतात. आणि दोनचार दिवस जर तो घटत आहे असे दिसू लागले किंवा एखाद्या मोठ्या सटोडियाने शेअर विकले असे कळले तर घाबरून जाऊन ते विकून टाकतात. शेअर्समध्ये रोज होणारी किरकोळ वधघट का होते हे सामान्यांना तरी अनाकलनीयच आहे. तसेच एखाद्याने खूप शेअर्स विकले याचा अर्थ आपणही तसे केले नाही तर बुडण्याचा धोका आहे, असे मुळीच नाही. कारण त्याची कारणपरंपरा निराळी असते. या उलट काही महाभाग असेही निघतात की जे शेअर्स घेतल्यानंतर त्यांची किंमत काय आहे, याची कधीच वास्तपुस्त करीत नाहीत. ही दोन्हीही टोके चांगली नाहीत. त्याचप्रमाणे एकदा एखाद्या कंपनीचे शेअर्स घेतल्यानंतर त्या कंपनीकडून येणाऱ्या अहवालावर व इतर निवेदनांवर नजर ठेवणे नेहमी इष्ट असते. कित्येक लोक, असेल नेहमीचा अहवाल, या भावनेने अशा निवेदनांकडे लक्ष देत नाहीत आणि काही दिवसांनी त्या निवेदनात बोनसशेअर किंवा अधिक भांडवलभरतीचे विशिष्ट फॉर्मस् होते व मुदत गेल्यामुळे ते वाया गेले असे कळताच पस्तावतात.

साधारणपणे शेअर्स म्हणून ओळखली जाणारी ही गुंतवणूक जर चांगल्या कंपन्यांमध्ये केली तर त्यावर लाभांश चांगला मिळून गुंतवणुकीचं मूल्य सतत वाढत जातं. अशा

कंपन्या जेव्हा नवीन शेअर्स विकायला काढतात तेव्हा त्यांचं व्यवस्थापन जर तज्ञ व अनुभवी व्यक्तींच्या हातात असलं तर त्यासाठी योग्य तो अर्ज करून ते मिळवणं इष्ट ठरतं. पण त्याचबरोबर बाजारात ज्या शेअर्सची खरेदीविक्री होते, त्यांच्यामध्येही गुंतवणूक करायला हरकत नाही. त्याबाबत प्रथम थोडी माहिती करून घेऊन एकदा अशी गुंतवणूक सतत करायची ठरवली तर आणखी थोडं ज्ञान मिळवणं इष्ट ठरतं. अशा कंपन्या निवडताना खालील बाबी लक्षात ठेवाव्यात--

(१) कंपनीचं व्यवस्थापन.
(२) कंपनी उत्पादन करीत असलेल्या वस्तू, त्यांना असलेली मागणी, त्यावर होणारा नफा, त्या वस्तूंच्या मागणीची लवचिकता.
(३) सतत नव्या उत्पादनांची क्षेत्रं धुंडाळण्याबाबत असलेलं कंपनीचं धोरण.
(४) उत्पादनाला लागणाऱ्या कच्च्या मालाची रास्त भावात मिळण्याची खात्री.
(५) त्या उत्पादनाबद्दल सरकारची धोरणं.
(६) कंपनीचं लाभांश, बोनस शेअर्स, घसाऱ्यातून वाढ करणं याबाबतचं धोरण.
(७) कंपनीचं आयुष्य, गतइतिहास.
(८) त्या कंपनीच्या शेअर्सच्या किंमतीत होणारी वृद्धी किंवा घट व चढउताराचं प्रमाण.

एवढ्या अभ्यासावरून सवय झाली की मग कंपनीचा ताळेबंद, धोरणविषयक पत्रकं याबाबत अभ्यास वाढवता येतो. कंपनीच्या शेअर्सचे भाव जर वर जाणारे व मूळ किंमतीपेक्षा जास्त असले तर त्या शेअर्सबाबत मागणी आहे हे सिद्ध होतं. पण असे भाव बरेच वर असले तर खाली गेल्यावर नुकसान होण्याची शक्यता असल्याने पुऱ्या माहितीशिवाय ते खरेदी करू नये.

अशी माहिती देणारी विविध नियतकालिकं हल्ली प्रसिद्ध होत असतात. कलकत्ता व बंगलोर इथले स्टॉक एक्स्चेंज दर महिन्याला किंवा तिमाही आपली नियतकालिकं प्रसिद्ध करीत असतात. अनेक सल्ला देणाऱ्या कंपन्याही आपले अंदाज देऊन खरेदी-विक्रीचा सल्ला देत असतात. मात्र या व्यवहारासाठी चांगला शेअरब्रोकर व चांगली बँक निवडणं आवश्यक असतं. तसेच एकदा केलेली गुंतवणूक दर तीन ते पाच वर्षांनी बदलणं श्रेयस्कर ठरतं. अपवादात्मक चांगले असलेले शेअर्सच फक्त कायम ठेवावेत. किमती वर गेल्यानंतर ते विकून कमी किंमतीचे, नव्या कंपनीचे (पण उत्पादन सुरू होऊन, लाभांश द्यायच्या परिस्थितीत असलेल्या) शेअर्स घेतल्याने गुंतवणुकीची किंमत सतत वाढत जाते. दहा वर्षांपूर्वी ज्यांनी १०००० रुपये गुंतवले होते, त्यांचे आज सहज ५०००० रुपये झाल्याची उदाहरणं असा अभ्यासपूर्वक व्यवहार केल्यामुळे, कितीतरी

पाहायला मिळतात. याबाबत ज्या व्यक्ती अशी खरेदी-विक्री करीत असतात त्यांच्याशी संपर्क ठेवणं, चर्चा करणं हेही फार उपयोगी ठरतं.

घेतलेले शेअर्स तीन वर्षांनंतर विकले व जर नफा झाला, तर पाच हजार रुपयापर्यंतच्या रकमेवर भांडवली वा दुसरा प्राप्तिकर द्यावा लागत नाही. म्हणजेच पर्यायाने एकदा अशी गुंतवणूक केल्यानंतर ती ३ वर्षांनंतर, प्रत्येक वर्षी पाच हजार रुपयांचं उत्पन्न करमुक्त, अनायासं मिळू शकतं. पण हे अनेकांना माहीत नसतं.

नवीन कंपन्यांचे शेअर्स घेताना त्यापैकी निम्मी रक्कम प्राप्तिकरासाठी वजावटीत मिळते. (जास्तीत जास्त रु. १०००० पर्यंत. म्हणजे २०००० हजार रुपयांच्या गुंतवणुकीवर) त्याचाही फायदा घेतला पाहिजे. याखेरीज नव्या कंपन्यांचा लाभांश बरीच वर्षे करमुक्त असतो. त्यांच्यातील गुंतवणूक वित्तकरासाठी असलेली सूट, मर्यादा असते त्यापेक्षा वेगळ्या सुटीसाठी उपलब्ध होऊ शकते वगैरे गोष्टीही माहीत करून घ्याव्या लागतात.

कंपनीचा ताळेबंद आल्यावर तिच्या भागभांडवलाच्या किती प्रमाणात तिचे राखीव निधी आहेत, विक्रीवर करपूर्व व करपश्चात किती नफा मिळाला आहे आणि किती नफा लाभांश म्हणून उरलेला वाढीसाठी अंतर्गत गुंतवणुकीच्या स्वरूपात ठेवला आहे हे बघायला लागतं. कंपनीच्या मूळ किंमतीच्या किती पट बाजारातील शेअरचा भाव आहे, हे बघितल्यास कंपनीची धोरणे कळू शकतात. ज्या कंपन्या सतत वाढीचं धोरण आखतात, अधूनमधून बोनस देत असतात, त्यांचे बाजारभाव वर असतात. कंपनीचा करपश्चात जो फायदा असतो, तो भागभांडवलाच्या किती प्रमाणात आहे त्यावर भाव अवलंबून असतात. साधारणपणे दोन ते अडीच पटीपासून जास्तीत जास्त दहा पटसुद्धा असा भाव असू शकतो. पण असा भाव कमीजास्त होऊ शकतो. त्याचा अंदाज घेऊन गुंतवणूक केली पाहिजे.

टाटा ऑईल मिल कंपनीच्या शेअरचं एक उदाहरण थोडक्यात इथं दिलं आहे. ३१ मार्च १९८१ रोजी कंपनीचं साधारण भागभांडवल ४४१ लक्ष ४७ हजार रुपये आहे. पंचवीस रुपयाचा एक अशा १७६५८८८ भागांपैकी कंपनीनं वेळोवेळी ७३९८०९ इतके भाग बोनस म्हणून दिले आहेत. म्हणजे मूळच्या एका शेअरचे अडीच शेअर्स झाले आहेत. कंपनीची एकूण गंगाजळी, राखीव रक्कम ११ कोटी ७२ लक्ष रुपये आहे. याचा अर्थ पंचवीस रुपयांच्या भागाची पुस्तकी, भागधारकाची गुंतवणूक दाखवणारी किंमत ९१ रुपये आहे. म्हणजे मूळ शेअरच्या बोनससाठी ती २२५ रुपये म्हणजे नऊ पट झाली आहे. त्याखेरीज कंपनीने १९४०–४१, ४६–४७, ६२–६३, ६७–६८ व ७०–७१ साली नवीन भाग विक्रीला काढले होते. ते घेतल्यास ही गुंतवणूक आणखी काही पटीने वाढलेली असेल. कंपनीने यंदाच बोनस शेअर्स जाहीर केले आहेत. या आधी १९७४–७५ मध्ये १०० शेअर्सना ५० शेअर्स बोनस म्हणून जाहीर केले होते.

कंपनीच्या एकूण चोवीस कोटी रु. गुंतवणुकीपैकी बारा कोटी रुपयांचा घसारा काढला गेला आहे. प्रत्यक्षात त्या स्थिर जिंदगीची किंमत कितीतरी वाढलेली असेल.

४४१ लक्ष रुपयाच्या सर्वसाधारण भांडवलावर तिला गेल्या तीन वर्षात करपूर्व नफा ३९५ लक्ष, ३३३ लक्ष व ४७७ लक्ष रुपये झाला आहे व गेली दोन वर्षे लाभांश वीस टक्क्याने वाटलेला असून गेल्या तीन वर्षात ३०२ लक्ष रुपये म्हणजे प्रत्येक २५ रु. च्या शेअरमागे १६ रुपये राखीव निधीत टाकले आहेत. मध्यंतरी या शेअरचा भाव ११० रुपयावर गेला होता; पण आता तो ६५ रु. च्या आसपास आहे. म्हणजे ६५ रु. ला ५ रुपये लाभांश धरला तर या कंपनीच्या आजच्या गुंतवणुकीत ७.७ टक्के इतकं व्याज सुटून शेअरची वाढती किंमत मिळण्याचे सतत संभव आहेत.

कंपनीने १९८१ मध्ये दर पाच शेअरमागे एक बोनस दिला असल्याने व इतका लाभांश कायम वाढत्या भांडवलावर देता येईल असं व्यवस्थापनानं सांगितलं असल्याने, पुढील वर्षापासून व्याज किंवा लाभांशाचा गुंतवणुकीवरील दर सव्वानऊ टक्क्यावर जाईल. ५०१, बोनस, ओके, हमाम, जाई, मोती व तेज इतक्या साबण–डिटर्जंटसचे उत्पादन व अन्य सौंदर्य प्रसाधने कंपनी करते व तिची विक्री १५० कोटी रु. वर यंदा गेली आहे.

वरील शेअरचे एक उदाहरण म्हणून फक्त दिले आहे. त्यावरून अशी गुंतवणूक का, कशी, केव्हा, कुठून करायची हे ठरवता येण्यास कल्पना येईल.

चाळिशीचं वय हे याच वेळी दंपतीपैकी दुसऱ्या व्यक्तीला जास्तीतजास्त पन्नास हजार रु. पर्यंत करमुक्त देणगी देता येते त्याचा फायदा घेण्यासाठी योग्य आहे. याखेरीज दरवर्षी अशी रु. पाच हजारपर्यंत करमुक्त देणगी देऊन आपली संपत्ती कायदेशीररीत्या वित्तकरासाठी विभागता येते.

अशा सवलतीसाठी व पुढील नियोजनासाठी प्रत्येकानं चाळिशीची ही वेळ; थोडा अभ्यास करण्यासाठी निवडली पाहिजे. पण व्यवसायमग्न व्यक्ती या बाबतीत दुर्लक्ष करतात व अनेक संधी दवडतात. या वेळी योग्य सल्ला, फी देऊन सल्लागार कंपन्या, प्रातिकर-तज्ज्ञ किंवा मित्र यांच्याकडून घेतला तर पुढील आयुष्य सुखाचं जातं. हा वेळ वाया जातो असं मानू नये.

जाणकारांचा सल्ला, या विषयावरील अनेक उत्तम उपलब्ध पुस्तकं यासाठी थोडा वेळ दिला, तर उत्तरायुष्यात तो वाया गेलेला नव्हता असं लक्षात येईल. चाळिशीचं वय असं आढावा घेण्याचं, योग्य ती पावलं उचलण्याचं आहे हे विसरून चालणार नाही. मग ते आरोग्याबाबत असो, मुलामुलींच्या शिक्षणाबाबत असो, व्यवसाय-वाढीबाबत असो, विम्याबाबत असो वा आर्थिक गुंतवणुकीबद्दल असो किंवा वैवाहिक जीवनाबाबत असो! हे सर्व वेळेवर करणाऱ्याला नंतर पश्चाताप होत नाही.

शेअर्स खरेदी करताना पुढील गोष्टी लक्षात ठेवाव्यात—

(१) शेअर्समध्ये पैसे गुंतवताना आपल्या पैशावर चांगले व्याज सुटावे या उद्देशानेच ते ठेवा.

(२) असे पैसे गुंतवताना ते सुरक्षित राहतील अशाच प्रकारची कंपनी निवडा.

(३) त्या कंपनीचा पूर्वेतिहास, मॅनेजिंग एजंटस व व्याज यांची माहिती करून घ्या.

(४) पैसे गुंतविताना व्यवहार चांगल्या बँकेमार्फत करा. त्यामुळे कोणाही दलालाकडून वा मध्यस्थाकडून फसविले जाण्याची भीती राहत नाही.

(५) वेळ पडल्यास अशा शेअर्सवर बँकांकडून कर्ज मिळण्याची शक्यता आहे का नाही ते विचारून ठेवा. शक्यतो ज्यांचे भाव वेगवेगळ्या स्टॉक एक्स्चेंजवर मिळतात तेच खरेदी करा.

(६) घेतलेल्या शेअर्सवर आपण घराची काळजी घेतो त्याप्रमाणे अधूनमधून लक्ष ठेवा.

(७) त्या कंपनीचा अहवाल वेळेवर येतो की नाही याची काळजी घ्या व तो काळजीपूर्वक वाचून ठेवण्याची सवय लावून घ्या.

(८) त्या त्या कंपनीकडून येणारी सर्व निवेदने नीट वाचा. त्यात अनेकदा फायद्याची कलमे असतात.

(९) शेअर्सचे भाव खाली जाण्याच्या बाबतीतली कारणे समजून घेऊन मगच ते विका. कित्येकदा अधूनमधून किरकोळ फरकाने भाव खाली आले तर काळजी करू नका.

(१०) व्याजाबरोबर येणारी प्राप्तिकराची चलने फेकू नका. ती प्राप्तिकर कचेरीत दर वर्षी आपल्या फॉर्मबरोबर हजर केल्यास आपल्या करात सूट मिळते व आपण करपात्र नसल्यास त्याचे जादा पैसे परत मिळतात.

(११) आपण घेतलेल्या शेअर्सचे भाव कोणत्या स्टॉक एक्स्चेंजवर उद्धृत होतात ते बघून ठेवा.

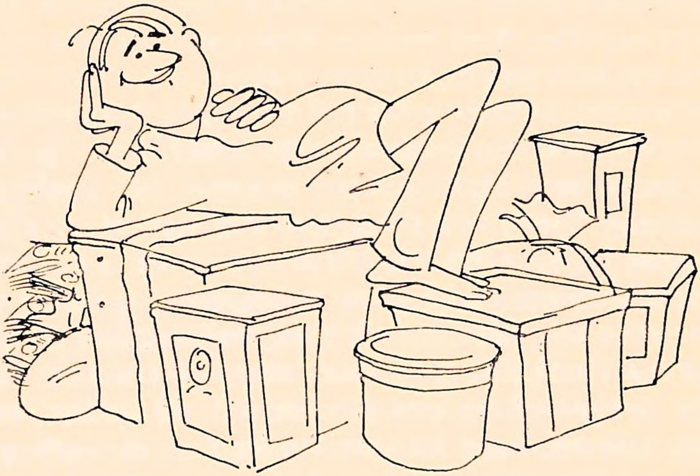
$ $

लघुउद्योग यशस्वी करण्यासाठी त्या व्यवसायाचे तांत्रिक ज्ञान, आर्थिक बाबींची माहिती, ग्राहक, बाजारपेठ, व्यवस्थापनातील कौशल्य, विक्री, निर्मितिमूल्य या गोष्टींची माहिती असणे जरुरीचे आहे.

२ : यशाचं रसायन

आपल्याकडील प्रचंड लोकसंख्येमुळे आपण कितीही मोठ्या योजना आखल्या तरी बेकारीचे प्रमाण आटोक्यात येणे अशक्यप्राय आहे. कुणीतरी आपल्याला नोकरी देईल, एवढ्या आशेवर फक्त मुलाखती देण्याचे तंत्र सगळ्यांनी आत्मसात करून नोकऱ्या काही मिळणार नाहीत. तेव्हा आपणच काही उद्योग केला पाहिजे ही भावना जितकी जास्त बळावेल तितके ते हितावह होईल.

पण कित्येकदा एखाद्या तरुणाने व्यवसाय करायचा ठरवले तरी पुढची पावले कशी टाकायची असतात याची त्याला कल्पना नसते. काहीतरी व्यवसाय केला पाहिजे या एका कल्पनेनेच तो भारून गेलेला असतो. कुठला धंदा आपण निवडावा, त्याला भांडवल किती लागेल, त्याची विक्री कुठे होईल, त्याला यंत्रसामग्री कुठली लागते, ती कुठे मिळेल, त्याचा कच्चा माल कुठे बघावा लागतो, फॅक्टरी ॲक्ट आणि इतर कुठल्या कायद्यांची माहिती लागते, याबद्दल तो संपूर्ण अज्ञानी असतो. तेव्हा नोकरी न करता स्वतंत्र व्यवसाय करण्याचे ठरवल्यावर त्याने दोनतीन महिने अलिकडे पलिकडे बघून काय वस्तू निवडली असता आपल्याला यश मिळेल, आपली आवड कुठल्या प्रकारची आहे, त्यात किती श्रम करावे लागतील याची माहिती मिळवली पाहिजे. एखाद्या मशीनचा कुठला भाग बनवायचा, का खवा-बर्फीसारखा पदार्थ करायचा, याचा विचार करताना आपण कुठपर्यंत आत्मविश्वासाने उडी मारायला तयार आहोत याचा अंदाज घ्यावा लागतो. छापखाना काढणे, पाऱ्या तयार करायचा कारखाना काढणे, आइस्क्रीमचा किंवा तत्सम व्यवसाय सुरू करणे, तयार कपडे करायचा धंदा करणे, अशा हजारो धंद्यांचे गणित वेगवेगळे असते. कुणीतरी घरात सांगितले, किंवा मित्राने सल्ला दिला म्हणून व्यवसायात पडून चालत नाही. व्यवसाय सुरू केल्यावर त्यात खूप कष्ट करायची, उमेदवारी करायची, सतत शिकायची आणि नाउमेद न होण्याची मानसिक तयारी आधीपासूनच असावी लागते. ती नसली तर मग माणसे धंद्यात अपयश घेतात,



खचतात, पैसापरी पैसा घालवतात. आयुष्यातली उमेदीची वर्षं खर्च करतात. आणि कुठेतरी मागे राहून मग काहीतरी करून संसाराचा गाडा ओढत बसतात.

म्हणूनच व्यवसायाचे तांत्रिक ज्ञान, आर्थिक बाबींची माहिती, ग्राहकांची माहिती किंवा बाजारपेठेची कल्पना आणि या सर्वांच्या जोडीला व्यवस्थापन-कौशल्य असले म्हणजेच यश हुकत नाही. यातल्या आर्थिक अडचणी आणि सल्ला याबाबत आता बँका व तत्सम कर्ज-पुरवठा करणाऱ्या संस्था कुठलीही कमतरता भासू देत नाहीत. मात्र त्यांना कर्ज देण्यापूर्वी ती व्यक्ती कुठला व्यवसाय (काय) करणार आहे, याबरोबरच तो व्यवसाय ' कसा ' करणार आहे, याबाबत संपूर्ण माहिती लागते. ' कुठला ', ' कसा ' आणि ' केव्हा ' या तीन प्रश्नांच्या सूत्रात बऱ्याच गोष्टी सामावलेल्या असतात.

कुठलाही व्यवसाय सुरू करणे म्हणजे विक्री करून नफा मिळवणे ही उघड गोष्ट आहे. विक्री कुठे करायची आणि कशी करायची याचे ज्ञान व्यावसायिकाला असणे इष्ट असते. म्हणजे सोल सेलिंग एजंट्स किंवा घाऊक व्यापाऱ्यांवर त्याला अवलंबून न राहता जास्त नफा मिळवता येतो. ग्राहकाला सतत मालाचा पुरवठा होणे आणि तो वेळेवर होणे यावर विक्रीतले यश अवलंबून असतं. मग बाजारातील आपल्या हिश्शाचा भाग सतत वाढवणे, मालात सुधारणा करणे, संशोधनाची जरूर असल्यास त्याची हेळसांड न करणे या बाबी आपोआप मागून विचारात घ्याव्या लागतात. विक्रीबाबत परावलंबन असले तर माल उत्कृष्ट असला तरी घाऊक विक्रेते निर्मात्याला केव्हाही लोळवू शकतात. विक्रीबाबत, ओरडणाऱ्याचे जोंधळेही विकले जातात; पण गप्प बसणाऱ्याचे मोतीही कुणी घेत नाही. ही म्हण सतत लक्षात ठेवावी लागते. आपल्या मालाची योग्य ती प्रसिद्धी करणं आजच्या

विसाव्या शतकात अत्यावश्यक असते. वर्तमानपत्राच्या जुन्या, सुरकुत्यांच्या कागदात कसे तरी पापड बांधून, दोऱ्याने गुंडाळून पाठवल्याने आपल्या चविष्ट वस्तू परदेशात नाव मिळवत नाहीत. त्याच वस्तू एकसारख्या आकाराच्या करून, सोनेरी रॅपरमध्ये घालून आत पापड कसे तळावेत यासंबंधी इंग्रजी व अन्य भाषांत छोटेसे आकर्षक सूचनापत्र घातले, तर जास्त किंमत देऊनही पाश्चात्य लोक ते विकत घ्यायला पुढे येतील. तेव्हा विक्रयकला जाणून घेणे, प्रत्येक व्यवसाय करणाऱ्याच्या दृष्टीने महत्त्वाचे आहे. आपल्यासारख्या विकसनशील देशात अंतर्गत बाजारपेठ ही इतकी मोठी आहे की प्रत्येक लहानमोठ्या निर्मात्याने परदेशी बाजारात गेलेच पाहिजे असे नाही. पण धंदा वाढल्यावर ज्याला ते जमण्यासारखे आहे त्याने त्यात जरूर लक्ष घालावे. ज्या तरुणाला धंद्यात पदार्पण करायचे आहे, त्याने आपल्यासारखे ती वस्तू करणारे अन्य निर्माते कोण आहेत, त्यांची उत्पादन पद्धती, विक्री-पद्धती, यांबाबत माहिती मिळवण्याबद्दल दक्ष असायला पाहिजे. त्याचप्रमाणे विक्रीबाबत एकच ग्राहक किंवा काही थोडे खरेदीदार यांच्यावर विसंबून चालत नाही, आपला माल जास्त लोकांपर्यंत पोचतो आहे आणि कुणीही आपल्याकडून गैरफायदा उकळत नाही यासाठी ही दक्षता घ्यावी लागते. विस्तारित ग्राहकवर्ग हे धंद्यात पाऊल पक्के रोवण्यासाठी टाकावे लागणारे महत्त्वाचे पाऊल आहे.

विक्रीबाबत दक्षता बाळगणे याचाच अर्थ अप्रत्यक्षपणे निर्मितीबद्दलही तितकीच दक्षता बाळगणे असा होतो. कारण वस्तू वेळेवर मिळत नसली, ती सुबक नसली आणि जाहिरातीप्रमाणे तिच्यात गुणधर्म नसतील तर गिऱ्हाईक कायम टिकणार नाही. आपण काही जणांना सर्व काळ फसवू शकतो, सर्व जणांना काही काळ फसवू शकतो; पण सर्व जणांना सर्व काळ फसवू शकत नाही हे विसरता कामा नये. आयुष्यात सचोटी हीच शेवटपर्यंत यशाला साथ देते. तेव्हा आपले ग्राहक, आपले कामगार, आपली बँक किंवा अन्य आर्थिक संस्था व धनको आणि आपले सरकार या सर्वांबरोबर आपण पहिल्यापासून प्रामाणिकपणाचाच व्यवहार करू अशी उद्योगात पडणाऱ्या प्रत्येकाने मनाशी खूणगाठ बांधली पाहिजे. वस्तूंचे उत्पादन करताना वर्षाचे, महिन्याचे, आठवड्याचे उत्पादन कसे होईल याची संपूर्ण तयारी करायला लागते. विक्रीच्याबाबत जसे, काही ग्राहकांवरच विसंबून चालत नाही; त्याप्रमाणेच वस्तूंच्याबाबतही केवळ एकाच वस्तूचे उत्पादन केल्यास कधीतरी धोका उत्पन्न होण्याचा संभव असतो. त्या वस्तूपेक्षा दुसरी चांगली वस्तू निर्माण केली, फॅशन बदलली, ग्राहकांची आवड बदलली, ग्राहकांकडून येणारी मागणी कमी झाली, तिच्या निर्मितीसाठी लागणारा कच्चा माल मिळेनासा झाला तर नुकसान होते. मोठ्या कारखान्यांसाठी एखादाच सुटा भाग करून धंदा चालवणाऱ्यांना याबाबत अनेकदा पश्चात्ताप करण्याची पाळी आलेली आहे. त्यामुळे विविध वस्तूंचे उत्पादन आवश्यक असते. ग्राहक, माल, धनको, बाजारपेठेची गावे या सर्वांत विविधता (Diversification or Mix) असली तर धंद्याला स्थैर्य लाभते.

उत्पादनाच्या बाबतीत सुरुवातीपासूनच वेळापत्रक आखून उत्पादन केले म्हणजे घडी बसायला अडचण पडत नाही. त्यासाठी कुठला कच्चा माल, किती ठेवायचा, पक्का माल झाल्यावर तो किती लौकर हलवून ग्राहकाकडे जाईल यावर डोळ्यांत तेल घालून लक्ष ठेवावे लागते. भरमसाट माल जवळ ठेवला तर भांडवल जास्त गुंततेच व त्यावर व्याज द्यावे लागतेच. पण मालाची गुणवत्ता कमी होण्याची, त्याची चोरी होण्याची, त्याकडे दुर्लक्ष झाल्याने नाश पावण्याची किंवा तो टाकाऊ ठरण्याची शक्यताही वाढते. वाजवीपेक्षा जास्त कच्चा वा पक्का माल ठेवण्यामुळे गुदाम किंवा फॅक्टरी शेडची जागा वाढल्याने भाडे, विमा वगैरे खर्चही उगीच वाढतात. माल तारणावर बँका पैसे देतात म्हणून माल जास्त ठेवणे या भ्रामक समजुतीला सुरुवातीपासूनच थारा देता कामा नये. माल आणण्या-नेण्याच्या वाहतुकीचा खर्च, वीज, जळण आणि तत्सम लागणाऱ्या सोयींची उपलब्धता यासारख्या बाबींवरही सतत लक्ष ठेवले पाहिजे. तात्पर्य, उत्पादनखर्च सतत कमी कसा राहील याबद्दलची दक्षता घेणे नेहमी जरूर असते. काही वेळेला मजुरांच्या मजुरीत दहा टक्क्यांनी वाढ करायला लघुउद्योगात पडलेला छोटा निर्माताही खळखळ करतो. पण या अशा बाबींकडे दुर्लक्ष करतो. एक लाख रुपयांच्या उत्पादनात वीस हजार रुपये मजुरीवर जात असले व साठ हजार रुपये कच्च्या मालावर खर्च होत असले, तर मजुरीत दहा टक्के वाढ झाल्यास दोन हजार रुपयांनीच खर्च वाढेल पण कच्च्या मालात योग्य तो बदली माल वापरून पाच टक्के काटकसर केली तरी तीन हजार रुपये वाचतील हे त्याच्या लक्षात येत नाही. यंत्रांच्या दुरुस्तीकडेही ती आज करू, उद्या करू अशी दिरंगाई केली तर नंतर एका टाक्याऐवजी नऊ टाके घालायची वेळ येऊन आपले टाके ढिले होतात. यंत्रसामग्री ही झिजणारी बाब आहे आणि शरीराप्रमाणे तिचीही नीट काळजी घ्यावी लागते. तिला तेलपाणी घालून ती नीट ठेवण्यासाठी डोळ्यात तेल घालून बसले म्हणजे नंतर पश्चात्ताप होत नाही. कालांतराने ती जुनी होते तेव्हा नवीन यंत्रे त्यांची जागा घेण्यासाठी यावी लागतात. या बाबतीतल्या दुर्लक्षामुळेच भारतातील कापडगिरण्यांवर आज अवकळा पसरली आहे.

विक्री आणि उत्पादन यांच्या शक्याशक्यतेची व योग्य यंत्रणेची काळजी घेतल्यानंतर एकूण योजनेचा आर्थिक आवाका आणि व्यवस्थापन-क्षमता यांचाही विचार करावा लागतो. एखादी गोष्ट निर्माण करता येईल व ती ग्राहकाला परवडेल अशा किमतीत विकताही येईल; पण त्यासाठी एकूण भांडवल किती उभारावे लागेल व ते कसे उभारता येईल याचे एका कागदावर गणित मांडल्याखेरीज पुढं सरकताच येत नाही. व्यवसायात पडू इच्छिणाऱ्या स्वयंसेवित, हुन्नरी तरुण तरुणींना सढळ हाताने कर्जपुरवठा करायचे आता बँकांचे धोरण आहे. पूर्वीप्रमाणे तुमच्याजवळ तारण द्यायला कारण आहे, तुम्ही निम्मे भांडवल घालणार का असे त्या विचारीत नाहीत. उलट पंचाहत्तर-ऐंशी टक्क्यां-पर्यंत कर्जे देतात. पण त्याचा अर्थ एकदम त्यांनी लाख–दोन लाख द्यावेत असा होत

नाही. काही जण सुरुवातीलाच एक मोठी योजना आखतात आणि राष्ट्रीयीकरण झाल्यामुळे त्यांच्या योजनेला बँकांनी मदत केलीच पाहिजे असा हट्टाग्रह धरतात. पण ज्याला अजून पुरेसा अनुभव नाही त्याने काही योजना आखली तर ती मान्य करून असे पैसे सर्रास दिले व नंतर अपयश आले तर काय ? यावर त्यांच्याजवळ उत्तर नसते. कुठलीही योजना ही प्रथम लहान प्रमाणावर केली की यशाची जास्त खात्री आहे, त्याने आत्मविश्वास दुणावतो आणि निर्माण झालेल्या वस्तूचे तारण लक्षात घेऊन बँका जास्त साह्य करण्याचा निर्णय घेऊ शकतात. जन्मल्यानंतरच कुणी एकदम ऑलिंपिकमध्ये पळण्याचा हट्ट करू शकत नाही तसेच इथेही आहे. आजच्या मोठ्या कारखान्यांचे मूळ एके काळी नदीच्या उगमासारखे लहानच होते.

बँका एखादा जामीन द्या असे सांगतात त्याची पार्श्वभूमीही नीट लक्षात घेतली पाहिजे. जामीन म्हणजे अपयश आले तर सामाजिक पैसे परत करण्यासाठी हमी घेणारी एखादी जबाबदार व्यक्ती. तिला पैसे प्रत्यक्ष सुरुवातीस घालायचे नसतातच; पण तिने उद्योगधंदा सुरू करणाऱ्या व्यक्तीची जिद्द, कार्यप्रवणता वगैरेबद्दल माहिती असल्याने विश्वास बाळगणाऱ्या व्यक्तीने अपयश आल्यास ते स्वीकारायची तयारी दाखवायची असते. समाजात तुमच्यावर विश्वास ठेवणारी आणखी एक तरी व्यक्ती आहे असा त्याचा अर्थ असतो. अशी कुणी व्यक्ती आपल्याला मिळवता आली नाही, तरी बँकेने मात्र आपल्यावर विश्वास ठेवावा ही भूमिका एकांगी ठरेल. अर्थात थोड्याफार रकमेसाठी तीही अट सढळ, सैल करण्याची भूमिका बँका घेत असतातच. पण त्यासाठी त्यांची खात्री पटवून द्यावी लागते. पैसे येणार कसे, गुंतणार कसे, उत्पादन होणार कसे, त्याच्या विक्रीची रक्कम मिळणार केव्हा, याची साधी कोष्टके केवळ बँकेसाठी नव्हे तर आपल्या स्वतः-साठीच मांडायची असतात, हे व्यवसायात पडू इच्छिणाऱ्याने विसरता कामा नये.

अगदी गाडीवर भेळ विकायचा धंदा करायचा ठरवला तरी गाडीसाठी सुमारे चार-पाचशे रुपये लागतील. ते उभे करताना गाडीत चुरमुरे, शेव, खारेदाणे, कांदा, कैरी, टोमॅटो वगैरेसाठी शंभर रुपये लागतील व एवढे पैसे सतत गुंततील. हे गणित कागदावर उतरले की किती कर्ज द्यावे लागेल याचा बँकेला अंदाज येतो. पेशवेपार्कजवळ रोज सुमारे पंधरा रुपयांची विक्री झाली, तर त्यातून संपलेल्या शेव-चुरमुऱ्यांचा साठा परत विकत घेऊन केल्यावर सातआठ रुपये राहतील. म्हणजे महिना अडीचशे रुपये नफा म्हणून शिल्लक राहिल्यास, दोनशे रुपये घरखर्चासाठी ठेवून बँकेला पन्नास रुपयांचा मासिक हप्ता देता येईल व कर्जाची पहिल्या वर्षातच फेड करता येईल. मग दुसऱ्या वर्षी पेट्रोमॅक्स, प्लॅस्टिकच्या बशा, कोकाकोला ठेवण्यासाठी आइस-बॉक्स वगैरेंचा विचार असाच करता येईल. अधूनमधून टायर, काचा, वगैरेसाठी दुरुस्ती–नवीन घालण्याचा किरकोळ खर्च पडेल तोही लक्षात घ्यावा लागेल.

अर्थात हे एक अगदी रोजच्या व्यवहारातले उदाहरण झाले. रिक्षा, टॅक्सी, पिठाची गिरणी, केशकर्तनालय, शिंप्याचे दुकान, बुरुडाचा व्यवसाय, ट्रकचा व्यवसाय यांपासून काही यंत्राचा भाग निर्माण करण्याचे वर्कशॉप, गॅरेज, पेट्रोल पंप, छोटासा छापखाना अशा कुठल्याही धंद्याचा विचार केला तरी असे आर्थिक व्यवस्थापन कसे होईल याचे कोष्टक सुरुवातीपासूनच मांडायची सवय झाली की पुढे धंदा वाढला तरी ही व्यवस्थापनातली कुशलता अंगी बाणते.

लघु उद्योगात पडणे म्हणजे काहीतरी वस्तू निर्माण करणे, ती विकणे असे नाही. वर्षानुवर्षे धंद्यात घालवल्यावरही कित्येकांचा हा गैरसमज जात नाही. अकरा रुपयांचा कच्चा माल ज्या वस्तूसाठी लागतो ती वस्तू मोठ्या कारखान्याला बारा रुपयाला पुरवताना आपण तोट्यात जात आहोत हे त्यांना पटतच नाही. कारण कामगारांची मजुरी, यंत्रांचा घसारा व दुरुस्तीचा खर्च, व्याज, वीज वगैरे अन्य खर्च, जायचा–यायचा प्रवास खर्च वगैरेंचा हिशोब केला व अगदी अल्प नफा त्यात मिळवला तरी ती वस्तू चौदा-पंधरा रुपयांनी विकल्याखेरीज तरणोपाय राहणार नाही. पण हा आर्थिक हिशोब सुरुवातीला कागदावर मांडावयाची सवय नसल्याने कित्येक लघुउद्योगांचे कारखानदार चुकीच्या किमतीला माल विकतात व कारखाना ओढत असतात. त्यांच्यावर मग पंधरा-वीस वर्षांनंतर जेव्हा अपयशाचा ठपका बसतो तेव्हा चुका समजून घेण्याऐवजी ते दैवालाच दोष देत बसतात.

व्यवस्थापन-कौशल्य म्हणजेच या सर्व बाबींचा साकल्याने विचार करण्याची शक्ती होय. केवळ विक्री, उत्पादन व अर्थपुरवठा याबाबत एखादा व्यवसाय वा कारखाना क्षमतेच्या सर्व कसोट्यांना उतरला तरी व्यवस्थापन नसेल, तर तो व्यवसाय यशस्वी होत नाही. लघुउद्योग करणाऱ्याला या सर्व गोष्टी कराव्या लागतात, म्हणून व्यवस्थापनात दुर्लक्ष करावे व इतरांनी ते चालवून घ्यावे ही समजूत बरोबर नाही. केवळ योग्य व्यवस्थापन नसल्यानेच अनेक कारखाने यशस्वी होत नाहीत. अगदी मोठाल्या सार्वजनिक क्षेत्रातल्या अनेक कारखान्यांचे अपयशही अशा व्यवस्थापनाच्या अभावामुळेच आहे. कर्जपुरवठा करताना बँका आता व्यवस्थापन कौशल्याबाबतही जागरूक असतात. जर आपल्याला या सर्व गोष्टी एकट्याला झेपणार नाहीत असे वाटले तर सुरुवातीला थोडा जास्त तोटा झाला तरी, किंवा नफा कमी झाला तरी हिशोबासाठी लेखनिक, विक्रीसाठी विक्रेता, व्यवस्थापनासाठी व्यवस्थापक अशा व्यक्तींची नेमणूक करण्याची तयारी हवी.

अर्थात या सर्व बाबतीत सुरुवातीला एक आराखडा मांडला म्हणजे साखळीत कच्चे दुवे कोणते आहेत याची कल्पना येऊ शकते. मोठी योजना असेल तर तिला प्रोजेक्ट रिपोर्ट असे नाव देतात. पण त्याचा तोंडवळा हा सर्वसामान्य आराखड्याच्या स्वरूपाचा असतो व तो भेळेच्या धंद्यापासून छोट्या पोलाद–योजनेपर्यंतही मांडता येतो. व्यवसाय

हीही एक लढाई आहे व लढाईत किंवा बुद्धिबळात जसा आधीच डावपेचांचा नकाशा मांडावा लागतो, तसाच तो इथेही मांडला म्हणजे यशाचा अंदाज घेता येतो.

उद्योगधंद्यात जाण्यापूर्वी आपल्याला कुणाकुणाकडून, कसली मदत होण्याची शक्यता आहे याची माहिती करून घेतली पाहिजे. वेगवेगळ्या बोर्डांकडून (हँडलूम बोर्ड, कॉयर बोर्ड, हँडीक्रॅफ्टस बोर्ड, खादी अँड व्हिलेज इंडस्ट्रीज कमिशन) देखील मदत मिळू शकते. महाराष्ट्र राज्य वित्त महामंडळ, सिकॉम वगैरे संस्था आर्थिक सहाय्य करीत असतात. एम्. एस्. एस्. आय्. डी. सी. सारखी संस्था कच्च्या मालाचा पुरवठा करते. या संस्थांची माहिती चेंबर्स ऑफ कॉमर्सतर्फे किंवा बँकांतर्फे मिळू शकते. लहान उद्योगात पडणाऱ्यांना वेगवेगळे शिक्षण मिळावे म्हणून स्मॉल इंडस्ट्रीज सर्व्हिस इन्स्टिटयूटसारख्या संस्थांतून शिक्षणाची व्यवस्था आहे व अडीअडचणीला चौकशी केल्यास सल्ला देण्याचीही तिथे सोय आहे. नॅशनल एक्स्टेंशन सर्व्हिस ब्लॉक्समधील अधिकारीदेखील सल्ला देतात. नॅशनल स्मॉल इंडस्ट्रीज कॉर्पोरेशन 'हायर-परचेज' पद्धतीवर यंत्रसामुग्री देते. बँकांकडून जी कर्जे दिली जातात त्यात त्यांची धडाडी, जिद्द व प्रामाणिकपणा असेल व योजना कार्यान्वित होऊन नफ्याची क्षमता दिसत असेल, तर सढळ प्रमाणावर कर्जे द्यावीत. यासाठी सरकारतर्फे त्यांना काही प्रमाणात हमीही दिली जाते. वेगवेगळ्या गावांतून इंडस्ट्रियल इस्टेटस् निर्माण करण्यात आल्या असून तिथे काही ठिकाणी जमीन तर काही ठिकाणी बांधलेल्या शेडस्ही विकत वा भाडयाने मिळण्याच्या सोयी आहेत. छोटया उद्योगांना लहान प्रमाणात काही अत्यावश्यक वस्तूंची आयात करणे अपरिहार्य असल्यास चीफ कंट्रोलर ऑफ इंपोर्टसच्या कचेरीतर्फे आयात परवानेही दिले जातात. अर्थात या सर्व संस्थांतर्फे मदत, गेल्यानंतर ताबडतोब मिळते असा गैरसमज करून घेणे योग्य ठरणार नाही. शेवटी त्यांना आपले म्हणणे पटवून देऊन आपण या सोयीसवलतीस कसे पात्र आहोत हे सिद्ध करण्याची जबाबदारी धंद्यात पदार्पण करणाऱ्याचीच असते. धंद्याच्या कुठल्याही टप्प्यात धंदा करणाऱ्याचा चौकसपणा, स्वतः धडपड करण्याची प्रवृत्ती, लोकांमध्ये वादविवाद न करता आपले म्हणणे पटवून देण्याचे कौशल्य या बाबींवरच त्याचे यशापयश अवलंबून असते. नवीन लग्न होऊन सासरी आलेल्या नवोढेसारखेच त्याचे विश्व असते. ते अनोखे असते, आकर्षक असते, तरी अननुभवामुळे पावले फार जपून टाकायची असतात. यशस्वी संसार आणि यशस्वी व्यवसाय यांची गुरुकिल्ली जवळजवळ सारखी आहे. 'शुश्रूषस्व', 'कुरु प्रियसखी वृत्तिं', 'मा स्म प्रतीपं गमः', 'भूयिष्ठा भव', 'अनुत्सेकिनी (भव)' या पंचशीलाचा, कालिदासाच्या कण्वानं शकुंतलेला आदर करायला सांगितले होते. उद्योगात पदार्पण करताना तेच पंचशील पाळावे लागते. वडीलजन, सवती, पती, सेवक या व्यक्तींऐवजी इथे वेगळ्या व्यक्ती असतात एवढेच. ते जमले की धंदा जमलाच असे म्हणायला हरकत नाही. अर्थात् आधी सांगितलेल्या बाबींचीही त्याला जोड द्यावी लागते, हेही विसरून चालणार नाही.

भारतासारख्या मोठ्या देशात लघु उद्योगाचे स्थान रोजगार-निर्मितीच्या दृष्टीने महत्त्वाचे आहे, हे आता सगळ्यांना मान्य झाले आहे. विस्तृत क्षेत्रफळ आणि प्रचंड लोकसंख्या यांच्या पार्श्वभूमीवर लघुउद्योगांना मोठे कार्य बजावायचे असते. त्यामुळे नोकरीपाठीमागे धावण्याऐवजी तरुणांनी या क्षेत्राचा विस्तार शिक्षण पुरे झाल्यावर लगेच करणे इष्ट ठरते. स्वातंत्र्यापूर्वी आणि नंतरची काही वर्षे त्याबाबतीत त्यांना उद्युक्त करण्यासाठी त्यांचे-समोर आकर्षक योजना नव्हत्या. मदतीबाबतच्या कल्पना नव्हत्या. पण आता परिस्थिती बदलली आहे. किंबहुना बदलत्या परिस्थितीमुळेच की काय अपेक्षांचे डोंगर उगीचच अडचणीसारखे मध्ये येतात की काय असे वाटू लागले आहे.

जितक्या लौकर देशाचे औद्योगीकरण होईल तितक्या वेगाने रोजगार वाढेल. रोजगार वाढला की क्रयशक्ती वाढते. क्रयशक्ती वाढली की विविध तऱ्हेच्या गरजा वाढतात. कालची चैन ही आजची सोय होते व आजची सोय ही उद्याची गरज बनते. त्यामुळे नवीन उत्पादनांना मागणी वाढते. त्यांच्या निर्मितीमुळे परत रोजगार वाढून एक सुष्ट व इष्ट चक्र सुरू होते.

हा रोजगार मात्र काही शहरातच केंद्रित होता कामा नये किंवा नवीन कारखाने हे विशिष्ट पद्धतीनेच निघायला नकोत. जिथे मागणी वाढणार असेल, म्हणजे जेथे बाजारपेठ किंवा विक्रीची खात्री असेल तिथे ते निघाले तर तो माल निर्मिति-केंद्रापासून नेण्यासाठी जो वाहतूक खर्च, पॅकिंग खर्च करावा लागतो तो वाचतो. पर्यायाने ग्राहकाला तो स्वस्त विकता येतो. पूर्वीची कारखानदारी जिथे कच्चा माल उपलब्ध असायचा तिथे निर्माण झालेली आहे. पण आज कच्च्या मालाची वाहतूक जास्त करावी लागेल का पक्क्या मालाची वाहतूक जास्त किंवा दूरवर करावी लागेल, याचा विचार करूनच लहान अगर मोठा उद्योग सुरू करायला हवा. त्या दृष्टीने कापडनिर्मिती, होजिअरी, सायकली व त्यांच्या टायर, ट्यूब अशा सर्व भारतभर बाजारपेठ असणाऱ्या वस्तूंचे उत्पादन जिल्हा किंवा तालुका पातळीवर व्हायला हवे. अशा प्रकारचे दुसरे काही उद्योग गरजेनुसार या पातळीवर सुरू करता येतील.

हल्ली आपल्याकडे विविध स्तरावर व्यावसायिक मार्गदर्शनाचे वर्ग चालवले जातात, त्यात ठराविक ठशाचे मार्गदर्शन होते. लघुलिपी, लेखन, टंकलेखन, रंगकाम, टर्नर, मिलर, फिटर यांसारखे व्यवसाय आणि रेडिओ किंवा आता दूरदर्शनाची दुरुस्ती यामुळे उत्पादन-प्रधान व्यवसायाची जाणीव होत नाही. शिवणकाम, कातडी काम, हातगाड्यांवर माल वा भाजीपाला विकणे, फोटो फ्रेम्स, प्लॅस्टिक अक्षरे व त्यांच्या पाट्या यामुळे काही थोडया लोकांना रोजगार नक्की मिळेल. पण हे लघुउद्योग नाहीत. लघू म्हणजे अगदीच लघू किंवा कुटिरोद्योगच असं समीकरण होणं चुकीचं ठरेल. आज मानवी गरजा वाढवणे, ज्यांची क्रयशक्ती असेल त्यांच्या समोर नवीन पदार्थ, वस्तू, सेवा ठेवणे

आणि आपली व पर्यायाने समाजाची क्रयशक्ती वाढवणे हा उद्देश लघुउद्योग करणाऱ्या युवकांनी ठेवला पाहिजे. व कालांतराने त्या उद्योगाची व्याप्ती लघुच न राहता ती वाढेल असे बघितले पाहिजे.

लहान उद्योगधंदा हा काही पथ्यांच्या बाबतीत मोठ्या उद्योगधंद्यापेक्षा वेगळा नसतो. उदाहरणार्थ, दैनंदिन व्यवहारावर करडी नजर, पैशाच्या देवघेवीचे अद्यावत् हिशोब, बाजारपेठेतील बदलाबाबत लागणारा जागरूकपणा आणि एकाच ठिकाणी न अवलंबून राहता वैविध्य आणण्याची प्रवृत्ती. कित्येकदा सर्व लघुउद्योजक आम्ही लहान आहोत तेव्हा ताळेबंद, नफातोटापत्रक, दैनंदिन जमाखर्च रोज कसा करणार अशी सबब सांगतात व बँकेला ज्या बाबीवरून आपली कार्यक्षमता व धंद्याचे यश पटवून देता येईल त्या गोष्टी देऊ शकत नाहीत. अर्थव्यवहारात हिशोबाला निर्मिती आणि विक्री यांच्या इतकेच प्राधान्य द्यावे लागते. देणे किती व येणे किती याची माहिती नसली की आलेला पैसा नफा समजूनच खर्च होतो किंवा ज्या बाबीसाठीं जे कर्ज काढले असते त्यासाठी ते खर्च न होता रक्कम दुसरीकडे वापरली गेल्यावर त्या वस्तूंची, मग तो कच्चा माल असो, यंत्राचे सुटे भाग असोत, पॅकिंगच्या वस्तू असोत, अडचण राहतेच आणि कर्ज बरोबर वापरले न गेल्याने, अडचणी स्वतःच वाढवून घेणाऱ्या कर्जदारांवरील बँकेचा विश्वास उडतो. उद्योगधंद्यात शब्द आणि त्यानुसार व्यवहार यासारखे दुसरे तारण नसते. पण कच्च्या मालाचा पैसा किंवा विक्रीची आलेली रक्कम मजुरी वा वीज-बिलासाठी तरतूद नसता वापरणे व उद्योगाला खीळ घालणे हे कटाक्षाने टाळले पाहिजे. लघुत्वाचा आणि अवक्तशीरपणा, आळस यांचा काहीही संबंध नाही. जितकं घर लहान तितकी आवरा-आवर सतत करावी लागते. आपण घर लहान ही तक्रार करीत नाही. तसंच लघु-उद्योगाचंही आहे. तेव्हा वक्तशीर हिशोब, ज्या बाबीसाठी पैसे जमा केले त्यासाठीच ते खर्च करणे ही लघुउद्योगांनीच काय मध्यम, मोठ्या अशा सर्वच उद्योगांनीच पाळण्याची कडक पथ्ये आहेत. ही पाळल्यास व आनुषंगिक बाबी म्हणजे गुणवत्तेची मालनिर्मिती आणि बाजारपेठ हेरणे, स्वतः त्यात लक्ष घालून ती वाढवणे या न विसरल्यास आजारपण सहसा येणार नाही. अवेळी जेवण केले नाही आणि थोडाफार व्यायाम केला की मनुष्य आजारी पडत नाही, तसंच उद्योगाचंही आहे.

लघुउद्योजक दुसरी एक गोष्ट लक्षात ठेवत नाहीत ती म्हणजे आपल्या ओळखीची व्याप्ती वाढवणे. दुसऱ्या आपल्या उद्योजकांशी संबंध ठेवणे व त्यातून सहकारी बाजार-पेठ निर्माण करणे. उद्योजकाचे काम फक्त उत्पादनाचे; मग विक्री दुसऱ्यानं करावी, त्यात त्याने नफा घेऊ नये अशा भ्रामक समजुतीच जणू हल्ली वाढीला लागत आहेत. पूर्वीही उद्योजक होतेच पण त्यांनी विक्रीसाठी यंत्रणा असेल असे परावलंबन स्वीकारले नाही. स्वतः विक्री केली नाही तरी योग्य प्रकारचे वितरक जोडले, त्यांच्यावर पारखून विश्वास ठेवला आणि दोघेही मोठे झाले, हा इतिहास नवागतांनीही लक्षात ठेवला पाहिजे. हे

नवीनवीन वस्तू कशा खपवता येतील याचा अभ्यास करून मगच उत्पादनासाठी आखणी करायचे. उद्योगाची इमारतही ' आधी कळस मग पाया ' अशा पद्धतीनं बांधली तरच ते ' कैलास लेणे ' होते; नाही तर उद्योजक आणि त्याचे धनको ' कैलासवासी ' होतात.

सुखस्य मूलं धर्मः
धर्मस्य मूलं अर्थः
अर्थस्य मूलं वाणिज्यम्
वाणिज्य मूलं स्वराज्यम्
स्वराज्यस्य मूलं चारित्र्यम् ॥ चाणक्य ॥

ही बाजारपेठ हुडकताना कुणा एकालाच सर्व माल देणे, एकाकडूनच कच्चा माल घेणे, सर्वस्वी कर्जस्वरूपी भांडवलावरच–तेही एकाच संस्थेच्या–अवलंबून राहणे, एकाच वस्तूची निर्मिती करणे या गोष्टी जमेल तितक्या लौकर बदलणे इष्ट असते. त्या सुरुवातीला ठीक असतात; पण नंतर त्यामुळेच कधीकधी त्रास होतो. या बाबतीत बँका अर्थसाहाय्य करताना जास्त जागरूक असतात. कारण एकाच विक्रेत्याला वस्तू दिल्यानंतर वसुली झाली नाही तर कच्चा माल, मजुरी, यांचे प्रश्न निर्माण होऊन चक्र थांबते. तेव्हा तुम्ही कशी, कुणाला, किती विक्री करणार, रोख नसल्यास उधारी वेळेवर कशावरून येईल, मुदती-हुंडी स्वीकारून घेऊन सुरुवातीपासूनच चांगला पायंडा का पाडत नाही, हे बँकांचे प्रश्न अपरिहार्य आहेत. कारण उद्योजक, शेवटी या सर्व अडचणींचे पैशात रूपांतर होत असल्याने, त्या बँकांकडेच जात असतो. तेव्हा बँकांनी उद्योजकांकडून या वाजवी अपेक्षा बाळगल्यास उद्योजकांना बिचकून जाण्याचे कारण नाही.

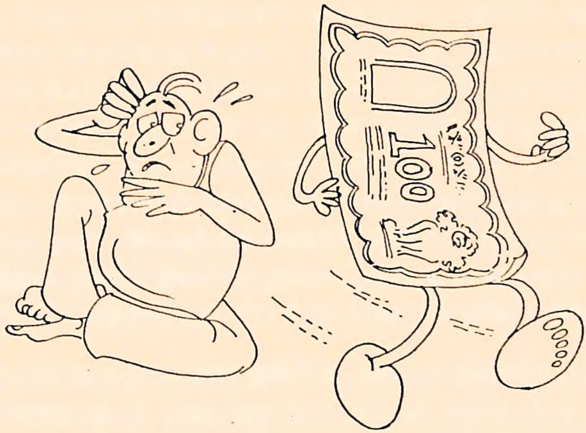
बँका व वित्तसंस्थांकडून मिळणारे अर्थसहाय्य हा उद्योगाला लागणाऱ्या अनेक अंतर्वस्तू (input) पैकी असते. पण त्यामुळेच उद्योगाची इतर चक्रे फिरतात. तेव्हा मिळणाऱ्या सहाय्याचा विनियोग पुरेपूर होत आहे व तो उद्योगासाठीच होत आहे, हे उद्योजकाने बघितले पाहिजे. शिवाय त्याच्या अंतःप्रेरणांना उर्मी देणारा साखळीतला एक दुवा तरी त्याला कष्ट करण्यासाठी असला पाहिजे (Missing Link).

दुसरी गोष्ट म्हणजे कर्जावरील व्याज. याचा सर्व उद्योजक हल्ली उगीचच बाऊ करतात. श्रमाची किंमत, मजुरी, वस्तू भाड्याने आणल्यास व इमारत-जमीन दुसऱ्याची असल्यास त्याच्या वापराची किंमत म्हणजे भाडे (स्वतःच्या वस्तूचेसुद्धा घसारा, हा एक प्रकारचे भाडे समजून म्हणूनच वेळेवर काढलाच पाहिजे.) असते. तसेच दुसऱ्याकडून अपेक्षिलेल्या भांडवलाची किंमत म्हणजे व्याज असते. हे उद्योजकाने विसरून चालणार नाही. अर्थसंस्था अगदी राष्ट्रीय झाल्या याचा अर्थ खूप सवलतीने कर्जे असा नाही. या बँकेसारख्या संस्थांनाही आपल्या ठेवीवर व्याज देऊन त्यातील ५० टक्के रक्कम सरकारी कर्जरोखे वगैरेत कमी दराने गुंतवावी लागते व आपला खर्च विचारात घेऊन कर्ज—मग

ते शेतकी असो वा उद्योगासाठीचे असो—देताना योग्य ते व्याज आकारावे लागते. शिवाय व्याज संपूर्णपणे प्राप्तीकर भरताना वजा केले जाते तेव्हा कुरकुरीचे खरे कारण नाही. सध्याची कुरकुर ही पुरेशी बाजारपेठ हुडकून वाजवी नफ्याने वस्तू विकता न येण्याची आपली असमर्थता दाखवण्याचा वेगळा प्रकार आहे. व्यवहारात अशा एकदोन टक्के व्याजाने जर धंद्याची प्रकृती तोळामासा होणार असली तर त्यात पडताना पुरा विचार करायला हवा. एखादा व्यवसाय १२ टक्क्याने भांडवल मिळाल्यास किफायतशीर, पण १४ टक्क्याने मिळाल्यास तोट्यात हे एवढ्याकरता चुकीचे आहे की, या वाचलेल्या दोन टक्क्यात एक टक्का प्राप्तीकराचा असल्याने प्रत्यक्ष बचत एक टक्क्याचीच होते. आणि हा एक टक्का अगर त्याहून जास्त, जर कच्च्या मालाच्या वा इंधनाच्या वा पगारवाढीमुळे संपला तर उद्योजक कुठे जातो ? जर त्या किंमती वाढल्या तर जी गोष्ट जरूर ठरेल तीच व्याजाचे बाबतीत होईल. अर्थात हेच व्याज १४ ऐवजी २४ झाले तर कदाचित ही विचारार्ह परिस्थिती ठरेल. पण असे होईल तेव्हा उद्योजकालाही एकूण अर्थव्यवस्थेतील बदलामुळे सोयीचीच परिस्थिती निर्माण होईल. सामाजिक अर्थ-संस्था, बँका, मजूर यांचेकडून सर्व सोयी अपेक्षिणारे कर्जदार, समाजाबाबत कसे वागतात हाही एक अभ्यासाचा विषय होऊ शकेल. बँकांकडून कमी दराने कर्ज मागणारे रिक्षा–टॅक्सीवाले पावसाळ्यात, रात्री–बेरात्री, स्त्रिया, मुले वा वृद्ध यांच्यासाठी, न नाडता आपली जबाबदारी ओळखून व्यवहार करतात का हे बघण्यासारखे आहे. काही अपवाद जरूर आहेत. कर्जाच्या व्याजात सूट मागणारे उद्योजक आपल्या बाकी खर्चाबद्दल, खरे म्हणजे उधळपट्टीबद्दल किती जागरूक असतात ! या बाबतीतही काही सामाजिक जाणीव व लगाम (social sanctions) निर्माण व्हायला हवेत.

आजच्या उद्योजकाने चौकस, हरहुन्नरी, डोळस असण्याची जरुरी आहे. अवलंबून राहणारा हा उद्योजकच असू शकत नाही. त्याला अडचणी येणार आणि त्या विविध स्वरूपाच्या असल्यामुळे त्यालाही वैविध्यपूर्ण उपाय योजायला लागणारच. आजच्या जगात लघुउद्योग करूनही सहकारी तत्त्वावर बाजारपेठा बघणे, प्रदर्शनाद्वारा मालाचा उठाव करणे वा ग्राहकाला माहिती देणे, काही जाहिरातीही सहकारी तत्त्वावर करणे, असे अनेक मार्ग त्याने चोखाळले पाहिजेत. केवळ खूप कर्ज, कमी व्याज, परतफेडीसाठी खूप मुदत, पहिली काही वर्षे संपूर्ण सवलत आणि सर्वच अडचणी बँकेच्या उंबरठ्यावर असं मानणारा उद्योजक हा स्वतः घोड्यावर स्वार झालेला नसून बसवलेला ठरू शकेल. आणि उद्योग वाढवायचे असले तरी आजारीपणा वाढू नये हेही पाहणे इष्ट ठरेल.

$ $



आपल्या गरजा भागविण्यासाठी तुम्ही छोट्या मोठ्या रकमा खर्च करता. तुमच्या या पैशांना पुढे कसेकसे पाय फुटतात हे तुम्हाला माहीत आहे का ?

---

३ : पैशाला फुटले अनेक पाय

मुंबईचा उकाडा टाळावा म्हणून आणि परीक्षांचे पेपर निवांतपणे तपासायला मिळावेत म्हणून, प्राध्यापक गणपतराव शितोळ्यांनी पुण्यातल्या बहिणीकडे मुक्काम टाकला खरा, पण सर्व मित्रांच्या आणि नातेवाईकांच्या लग्न-मुंजींच्या स्वागतसमारंभांना जाता जाता ते कंटाळून गेले. विरंगुळा म्हणून सिनेमा पाह्यचं त्यांनी एका रविवारी ठरवलं. पण सिनेमागृहावर गेले दोनशे खेळ सतत ‘ हाऊसफुल ’ अशी पाटी होती. परत यायला नको म्हणून अडीच रुपयांचे तिकीट नाखुशीनं साडेतीन रुपयांना घेऊन गणपतराव आत गेले, पण जास्त दिलेल्या रुपयाची त्यांना सारखी हळहळ वाटत होती. परत परत विचार करूनही जवळ पोलिसचोकी असताही, असा काळाबाजार का होतो हे त्यांना उमगत नव्हतं.

तसं पाहिलं तर गणपतरावांना कित्येक व्यवहारात जे पैसे अशा पद्धतीने द्यावे लागले होते किंवा त्याबद्दल सूचित केलं गेलं होतं त्याबद्दल ते अस्वस्थ असायचे. दर वेळेला पुण्याला बहिणीकडे उतरावं लागतं, तेव्हा आपलीच एक हक्काची तीन-चार खोल्यांची जागा असावी म्हणून त्यांनी प्रयत्न केला, तेव्हा जागेसाठी पंचवीस हजार रुपयांची पागडी सर्वत्र मागितली गेली होती. पागडीत पैसे घालण्याऐवजी ओनरशिपवर एक ब्लॉक घ्यावा म्हणून चौकशी केल्यावर त्या कॉन्ट्रॅक्टरनं एक लाख रुपयांपैकी चाळीस हजार रुपये बिनपावतीचे रोख द्यावे लागतील असं त्यांना सांगितलं. तो कॉन्ट्रॅक्टर त्यांचा दोस्त असल्याने त्यानं गणपतरावांना त्याचं कारणही सांगितलं — एक लक्ष रुपयांच्या बारा फ्लॅटस्‌साठी त्याला जो जमिनीचा प्लॉट घ्यावा लागला होता, तो प्रत्यक्षात पन्नास रुपये स्क्वेअर फुटाने पडला, तरी विकणाऱ्याने दहा रुपयांनी खरेदीखत करून वरच्या चाळीस रुपयांप्रमाणे होणारे रुपये रोख घेतले होते.

त्यामुळे बारा फ्लॅटसच्या या वरच्या रकमेपैकीची रक्कम त्याला ‘ वर पैसे ’ उभे करून द्यावी लागली होती. उरलेल्या रुपयांपैकी काही रक्कम सिमेंट व लोखंडासाठी मुंबईला ‘ ऑन ’ द्यावी लागणार होती व काही रक्कम सिमेंटच्या वेळेवर व्हावयाच्या पुरवठ्यापोटी वाहतुकीला द्यावी लागणार होती. पंचवीस हजारांची रक्कम कर न भरता तो भरून परस्पर मुलीच्या लग्नासाठी खर्च म्हणून वापरणार होता, किंवा गाडीच्या डिपॉझिटसाठी नंबर लावून ठेवणार होता.

जमीन विकणारी व्यक्ती जे रुपये रोख घेणार होती, ती उघड कुठल्याही हिशोबात जाणारी नव्हती. त्या रकमेतून परत दुसरीकडे स्वस्त मिळणारी जागा घेतली जाणार होती. नंतर जास्त भाव आला की ती परत अशाच पद्धतीने विकायचा त्या मालकाचा तो उद्देश होता. त्यातली काही रक्कम सोन्यात गुंतणार होती. काही अशीच व्हिडियो सारख्या चैनीच्या वस्तूंवर परस्पर जाणार होती. गणपतरावांनी मिळवलेले पैसे प्रामाणिकपणे पेपर तपासून, त्यावर कर भरून मिळवलेले असले, तरी त्याला पाय मात्र विचित्रपणे फुटणार होते! ते काही त्यांना मंजूर नव्हतं आणि म्हणून त्यांचं घर काही पुण्यात होत नव्हतं.

पण असा एखादाच व्यवहार ते टाळू शकत होते. अन्य अनेक व्यवहारात त्यांचा काही इलाज चालत नव्हता. मुंबईहून पुण्याला येताना किंवा अन्यत्र प्रवास करताना स्लीपिंग कोचसाठी त्यांना असेच दहा-वीस रुपये ‘ वर ’ खर्च करायला लागत होते. अनेक वर्षांपूर्वी साखर सरसहा बाजारात मिळत नव्हती. तेव्हा रेशनच्या साखरेचा दर दीड रुपया असूनही बाजारात त्यांना चार रुपये किलो भावाने साखर घ्यावी लागली होती. साखरेच्या व्यापाऱ्याला या ‘ वरच्या ’ पैशातून, साखर मिळवण्यासाठी योग्य त्या ठिकाणी कारखान्यात पैसे द्यावे लागत होते. त्या कारखान्यांना वेगवेगळ्या निवड-

णुकांच्या वेळी जे पैसे राजकीय पक्षांना द्यावे लागत होते. ते सरळ हिशोबात दाखवता येत नसल्याने अशा ‘ वरच्यावर ’ मिळणाऱ्या पैशातून द्यावे लागत होते. काही पैसे वेळेवर वाहतूक करणाऱ्या ट्रकवाल्याला ‘ वरवर ’ द्यायला लागायचे. त्या ट्रकच्या कंपनीला ट्रकचे टायर काळ्या बाजारातून घेण्यासाठी वर्षाला पाचदहा हजार रुपये हिशोबात न दाखवता खर्च करावे लागत. राजकीय पक्ष असे पैसे गोळा करतात. त्यातून मोटारी, स्वयंसेवकांचं चहापाणी, पोस्टर्स, टोप्या, जाकीटं आणि अनेक प्रचारसाहित्यासाठी वारेमाप खर्च करतात, हे गणपतरावांना उघड्या डोळ्यांनी दिसलं होतं. पण साखर किंवा रेल्वेचं तिकीट घेताना, सिनेमाचं तिकीट काढताना वा दुसरी गरज पुरी करण्यासाठी असे पैसे इच्छा नसतानाही — देण्याखेरीज त्यांना गत्यंतर नव्हतं. या पैशाला कसे पाय फुटतात हे काही ठिकाणी लक्षात यायचं; पण काही ठिकाणी ते आलं नाही तर ते मेंदूला शीण द्यायला टाळत.

अशा अनेक व्यवहारात आज घडीघडी गणपतरावांना आणि तुम्हाआम्हाला या पद्धतीने पैसे द्यावे लागतात. देणाऱ्याचा नाइलाज असतो अशा वेळेला; आणि विक्री-कर द्यायचा नसेल तर अशा वेळी पावती घेतली नाही म्हणजे झालं. देणाऱ्याच्या संमतीने, घेणारा हे पैसे रोख घेतो, त्याचा असाच वापर करतो आणि अनेकदा खासगी बैठकीत समर्थनही करतो. कधी अशा पैशांना पागडी म्हटलं जातं, कधी खुषीची रक्कम, कधी दक्षिणा, कधी भरपाई रक्कम, कधी नंबर दोनचा पैसा, कधी लाच; तर कधी काळा पैसा अशा अनंत नावानं तो मधुसूदन, मुरारी, राधाकृष्ण, नंदलाल म्हणून वावरणाऱ्या कृष्णासारखा वावरत असतो ! तो अदृश्य आहे, पण निराकार नाही ! तो सगुण तर आहेच आहे आणि कर्ताकरवितादेखील आहे ! त्याचं नाव कुठलंही असलं तरी त्याचा उद्देश एकच असतो. तो म्हणजे उघड घेता न येणारी, कायद्याने मिळू शकत नसलेली, अपुरा पुरवठा असलेली वस्तू किंवा सेवा विकत घेणे. देणारा ती वस्तू देण्यासाठी अडलेल्याकडून अशी जास्त किंमत मिळून घेतो.

जो व्यवहार उघडपणे दाखवला जात नाही त्या व्यवहाराशी या सर्वांचा संबंध जोडलेला आहे हे आता निरक्षर माणसाला वा शाळकरी विद्यार्थ्यालाही समजतं. सर्व-सामान्यपणे वस्तूच्या किंवा सेवांच्या टंचाईमुळे त्या वस्तूसाठी वा सेवेसाठी ग्राहकाला जी जास्त किंमत द्यावी लागते, ती घेणारा हिशोबात दाखवत नाही आणि त्या रकमेचा उपयोग मग तो त्याला पाहिजे त्या प्रकारे वैध अगैर अवैध मार्गाने, न्याय्य, नैतिक वा अनैतिक बाबींसाठी करू शकतो.

अशा सर्वच पैशाचा विनियोग वाईट मार्गासाठी होतो असं नाही. पण त्यांपैकी नव्वद टक्के रक्कम उधळपट्टीच्या, चैनीच्या, छानछोकीच्या बाबींसाठी खर्च होते. विनायास आलेला पैसा हा अशा पद्धतीने घालवताना केवळ उपभोग हेच त्याचं अंतिम ध्येय

राहिल्याने अशा खर्चाला धरबंध राहात नाही. मात्र त्याची चटक लागली की, त्या खर्चासाठी असे पैसे उपलब्ध करून घेण्यासाठी वापरण्यात येणाऱ्या मार्गांचा, साधनांचा विधिनिषेध राहात नाही आणि एक दुष्ट चक्र निर्माण होतं. याबाबत छापे घातले जातात, त्या वेळची भूमिका या विलासी राहणीला उघड्यावर आणण्याचीच असते. लाचलुचपत हे ह्या काळ्या पैशाचं, नंबर दोनच्या पैशाचं खऱ्या अर्थानं दुसरं नाव आहे. कारण जी गोष्ट सरळ, किंवा राजरोस बाजारात मिळत नाही, ती गोष्ट मिळवण्यासाठी द्याव्या लागणाऱ्या मोबदल्याला जर लाचलुचपत म्हणायचं, तर काळा पैसा तसाच निर्माण झाल्यानं त्याचं स्वरूप वेगळं असूच शकत नाही. त्याला धंद्याच्या भाषेत प्रत्येक ठिकाणी वेगळं नाव मिळतं एवढंच. जागा घ्यायची असेल तर अशा प्रकाराने द्याव्या लागणाऱ्या पैशाला पागडी म्हणतात. कचेऱ्यांतून कामं व्हायची असतील तर त्या बाबतच्या पैशाला बक्षिसी, पेपरवेट, कमिशन, स्पीडमनी असं काही तरी म्हणतात. सर्वांचं तात्पर्य एकच असतं. बाजारात जे मिळत नाही किंवा पुण्या-मुंबईत प्लॉट मिळत नाही त्याच्या खरेदीसाठी, तसंच आयात केलेला ट्रॅन्झिस्टर, किंवा ब्लेडस अथवा सुटाचे कापड घ्यायचं आहे त्या वेळेला, किंवा रेल्वेचं रिझर्व्हेशन, चांगल्या सिनेमाची तिकिटं यासाठी जे पैसे वेगळे द्यावे लागतात त्यात आणि प्रथितयश नटनट्या भूमिकांसाठी कराराबाहेर जी रक्कम घेतात त्यात काही फरक नसतो. मागणी आणि पुरवठा यात असमतोल झाला की, असा काळाबाजार सुरू होतो. तसंच चैनीच्या वस्तूंची चटक लागली व पुरेसा पैसा हाती नसला तर मग अन्य मार्ग चोखाळले जातात. कित्येकदा विनासायास पैसे हातात खळखळल्यानेही चैन सुरू होते. शहरातल्या धनिकपुत्राच्या किंवा सुखासीन, गुणवत्ता नसताना नोकरी मिळालेल्यांच्या बाबतीत असं होतं. मग ही चैन चालू ठेवण्यासाठी गैरमार्ग वापरले जातात. डिस्को, कॅबेरे, कॅसिनो, जुगार हे त्यातून निर्माण होतात.

लग्न-समारंभातून जे खर्च होतात त्यांची जर कुणी गुपचूप यादी केली गेली तर या चैनी कशा चालतात हे सहज लक्षात येईल. पाचपाच हजार निमंत्रितांना बोलावल्यावर होणाऱ्या स्वागतसमारंभांचे खर्च कसे दाखवले गेले आहेत, हे आज तरी बघितलं जात नाही. माणशी वीस रुपयाने खर्च मोजला तरी एक लक्ष रुपये आणि सजावटीचे पाच-पंचवीस हजार रुपये एवढे पैसे उघड खर्च करताना ते अधिकृत शिलकीतून कुणीही उचळणार नाही हे सत्य आहे. मित्रांसाठी एखादा असा समारंभ केला जातो; कारण त्यांनी वेळोवेळी दिलेल्या भेटीबद्दल उतराई व्हायचं असतं, असं म्हटलं जातं. तेव्हा अप्रत्यक्षपणे त्यांच्यावर लाखलाख रुपये खर्च केल्याची कबुलीच असते !

वेगवेगळ्या कंपन्यांच्यावर नियंत्रण मिळवण्यासाठी जेव्हा त्यांचे शेअर्स किंवा भागीदारी मिळवली जाते तेव्हाही देणारा भागधारक किंवा भागीदार असे ' वरचे ' पैसे मागत असतो. एखाद्या कंपनीचे पैसे तर काही प्रमाणात परदेशी ठेवले जाण्याची

शक्यताही दृष्टीआड करता येत नाही. विक्रीची एजन्सी देण्यासाठी, आयात-परवाना वर्ग करवून घ्यायचा असेल किंवा त्यावरील येणारा माल घ्यायचा असेल, तर त्या धारकाऱ्या परवानगीसाठी किंवा अशा प्रकारच्या अनेक व्यवहारासाठी ' वरच्यावर ' पैसे मिळवण्याची प्रथा आता रूढ झाली आहे, हे अनुचित आहे.

असे पैसे घेताना करांचे प्रमाण जास्त आहे म्हणून माणसाला हा मोह निर्माण होतो, हे विधान फारसे खरे नाही.

आपल्याकडे कराचा बाऊ करूनही सर्व थरांत पैशातले उत्पन्न लपवायची सवय आता हाडीमाशी खिळू लागली आहे. नोकरी करणाऱ्या वर्गाच्या पगाराबाबत त्यांना कर देताना मुळातच रक्कम कापून द्यावी लागल्याने पर्याय नसतो. पण त्याखेरीज जवळजवळ सर्व व्यावसायिकांमध्ये ' कर फारपडतो ' या नावाखाली असे अवैध व्यवहार करण्याची प्रवृत्ती बळावत चालली आहे. मान्यता पावलेल्या डॉक्टर, वकिलाला चेकने कुणी पैसे देऊ लागला तर ते चालत नाही. शस्त्रक्रियेचे पैसे किंवा कन्सल्टन्सीचे पैसे रोख घेतले जातात. रोज पाचशे रुपयांची शस्त्रक्रिया करणारा डॉक्टर आपली एक लाख रुपये प्रॅक्टिस असल्याचेही दाखवीत नाही. पंचवीस रुपये घेऊन तपासणारा डॉक्टर महिन्या-काठी आपले उत्पन्न जेमतेम दोन हजार रुपयेसुद्धा सांगायला काकू करतो. तीन वर्षांत बँकेचं कर्ज फेडीन असं सांगणारा ट्रकवाला, टॅक्सीवाला, शेतकरी या सर्वांचं अधिकृत उत्पन्न बहुधा पाच हजार रुपयांपेक्षा कमीच असतं !

अशा रीतीने पाचपंचवीस हजार रुपये मिळवल्यावर त्यातून वरीलप्रमाणे घराचा, फ्लॅटचा, शेतीचा व्यवहार करायला अडचण नसते. घर पन्नास हजार रुपयांचं आणि अंतर्गत सजावट पंचाहत्तर हजारांची असं दृश्य त्यामुळेच दिसू शकतं ! मुंबईसारख्या ठिकाणी तर अंतर्गत सजावटीवर लाखो रुपये खर्च केले जातात ! दुर्मिळ पुरातन वस्तू, भारी गालीचे, मोठी झुंबरं, अद्ययावत बार अशा गोष्टी फ्लॅटमध्ये यायला मग अडचण पडत नाही. व्हॅट, सिक्स्टिनाइनसारख्या दारूच्या बाटल्यात पैसे घालवले तर वर्षाला पंचवीस हजार रुपयेदेखील सहज उडवणं अशक्य नाही. या घरांतून नामवंत लेखकांची पुस्तकं, चांगली वाद्यं अशा गोष्टी दिसणार नाहीत किंवा कुणा परोपयोगी संस्थांना त्यातून मदत मिळणार नाही. चैन आणि केवळ चैन हाच त्यांचा परवलीचा शब्द असतो. अमका नट किंवा अमकी नटी अहोरात्र दारूत आपलं दुःख बुडविते असं म्हणणाऱ्यांनी त्यांच्या व्यसनाचा खर्च मांडला तर त्यांनाच त्या कौतुकाला करुणेची झालर लावण्याऐवजी तिरस्कार करावासा वाटेल.

नटनट्यांना कराराबाहेर जे पैसे दिले जातात ते असे व्यसनात किंवा महागड्या साड्या, अलंकार यात जात असले तरी ते न बोलता ' गरीब कलावंत म्हणूनच शेवटी त्यांना जगातून जावं लागतं ', असं वर कौतुकानं सांगितलं जातं. पण या गोष्टी करायच्या

असतात म्हणूनच असा पैसा ते घेतात. केवळ खूप कर भरावा लागतो म्हणून हे सारं सुरू होत नाही. आपल्या उत्पन्नाचा समतोल पुढील जिंदगीत राहावा यासाठी अनेक सोयी असतात, त्यांचा फायदा घेऊन करही प्रामाणिकपणे भरता येणार नाही असं नाही. पण सुखलोलुपता आणि कष्ट न करता मिळकत यामुळंच भारतात हे दुष्टचक्र निर्माण झालं आहे.

गेल्या काही वर्षांत कित्येक हजार घरं किंवा फ्लॅटस झाले आहेत. घरासाठी किंवा कर्ज घेऊन ते बांधलं तरी त्या हप्त्यासाठी, ज्यांना काही ठराविक रक्कम वर्षाच्या वर्षाला शिल्लक टाकता आली किंवा येते त्यांची प्राप्ती, दरमहाचा खर्च भागून, नक्कीच कर देण्याएवढी किमान आली असली पाहिजे. तरीही करदात्यांची संख्या मुंगीच्या पावलानंच पुढं सरकत आहे.

हल्ली वार्षिक पंधरा हजार रुपये उत्पन्न असेल तर प्राप्तीकर पडत नाही. विमा, व्याज, डिव्हिडंड, प्रवासखर्च, प्रमाणित वजावट वगैरे सुटी त्यात अंतर्भूत नाहीत.

भारतातील राहाणीमान लक्षात घेतलं तर माणशी महिना तीनशे ते पाचशे रुपये खर्च वाजवीपेक्षा कमी वा जास्त समजता येणार नाही. तेव्हा पाच माणसांच्या कुटुंबाला पंधराशे ते पंचवीसशे रुपयात, म्हणजे वार्षिक वीस ते तीस हजारात आपापल्या स्थान-प्रतिष्ठेप्रमाणे राहूनही प्रामाणिकपणे कर देता येईल व योग्य अशा गुंतवणुकीसाठी, भविष्यकालासाठी शिल्लक टाकता येईल. भारतातील करपद्धतीत वार्षिक छत्तीस हजार रुपयांवरील खर्चावर खर्च-कर बसवण्याऐवजी असा माणशी खर्च ठरवून त्यापेक्षा जास्त खर्च करायची बंदी आणायला हवी आहे. साम्यवादी राष्ट्रात गरजेच्या ठराविक वस्तूखेरीज अन्य वस्तूंचं सुरुवातीला उत्पादनच केलं जात नव्हतं. तितक्या टोकाला गेल्यामुळंच त्यांचं गुंतवणुकीचं प्रमाण फार मोठं झालं. ते टोक न गाठताही, योग्य खर्चाची सवय लावणं व त्यासाठी कायदेशीर बंधनं आणणं एवढं झालं तरी आपल्या-कडील गुंतवणूक मोठ्या प्रमाणावर वाढेल व काळा पैसा किंवा दुय्यम अर्थभरणा आज जो धुमाकूळ घालत आहे, तो कमी होईल.

आर्थिक पुरवठ्याबाबत, चलन पुरवठ्याबाबत अधिकृत आकड्यांची भलावण ज्यावेळी केली जाते, त्यावेळी चलन पुरवठ्यात प्रत्यक्ष नोटा-नाण्याबरोबरच त्यांच्या भ्रमणाला, आवर्तनाला (Velocity) त्याहून जास्त किंमत असते हे विसरलं जातं. अनधिकृत पैसा किंवा चलन म्हणून आज जो हजारो कोटी रुपयांचा अंदाज व्यक्त केला जातो, तो पैसा प्रत्यक्ष छापलेल्या नोटांपेक्षा वेगळा नाही. कारण तसा तो वेगळा असूच शकत नाही. दरवर्षीच्या राष्ट्रीय उत्पन्नातून जे उत्पन्न संपत्तीत रूपांतरीत होतं, त्या संपत्तीच्या वेळोवेळी होणाऱ्या रोकड रकमेतील रूपांतरामुळेच असा अवैध पैसा

हजारो कोटी रुपयांचा होतो. जे पैसे बाहेर अशा अनधिकृत मार्गाने आवर्तित होत असतात, त्यातून दर वर्षी होणाऱ्या अनेक व्यवहारांची ही बेरीज आहे.

उदाहरणार्थ, ओनरशिप फ्लॅट बांधणाऱ्या एका कॉन्ट्रॅक्टरने पन्नास रुपये फुटाने दहा हजार स्क्वेअर फुटाच्या प्लॉटला पाच लक्ष रुपये देताना दोन लक्ष रुपये खरेदीखतापोटी दिले व तीन लक्ष रुपये ' वर ' अनधिकृतपणे रोख दिले, तर विकणारा ते रुपये दुसऱ्या ठिकाणी स्वस्त दराने प्लॉट घेण्यासाठी वापरील किंवा मुलामुलींच्या लग्नात सोनं खरेदी करण्यासाठी खर्च करील. त्यानं प्लॉट किंवा घर घेतलं तर तिथं जो विकणारा असेल तो अशाच पद्धतीने पुढं व्यवहार करील. म्हणजे असे चार व्यवहार झाले, तर एकूण काळ्या पैशाचा वापर तीन लाख रुपयांऐवजी बारा लक्ष रुपयांचा झाला असे म्हणता येईल; पण प्रत्यक्षात चलन गुंतले ते तीन लक्ष रुपये इतकेच. पहिल्या कॉन्ट्रॅक्टरने त्या जमिनीवर फ्लॅट बांधून दहा जणांना ते विकले तर प्रत्येकाकडून तो पंचवीस हजार रुपये ' न दाखवायची रक्कम ' म्हणून घेईल व अडीच लाख रुपये गोळा करील. हे जे दहा जण असतील त्यातील तीनचार लोकांनी प्रामाणिकपणे पैसे मिळवून ते ठेवले असतील व नाइलाज म्हणून अशा पद्धतीने रुपये दिले असतील. दोनचार जण व्यापारात मिळवलेले व प्राप्तीकरासाठी न दाखवलेले पैसे देतील, तर एकाद-दुसऱ्याने आपल्या अधिकाराचा गैरवापर करून मिळवलेले पैसे दिलेले असतील. या सर्व ठिकाणी अशा रीतीने बऱ्याच वेळा दोन्ही बाजूंनी, म्हणजेच मागणी व पुरवठा या दृष्टिकोनातून अशा काळ्या किंवा अनधिकृत पैशाचं आवर्तन होत असतं. त्यामुळंच प्रत्यक्ष चलन मात्र सतरा हजार कोटी रुपयांपेक्षा कमी असूनही काळा पैसा त्यापेक्षा कितीतरी हजार कोटी रुपये जास्त कसा हे कोडं अनेकदा पुष्कळांना उलगडत नाही ! त्याला पैशाचं आवर्तन म्हटलं तरी चुकल्यासारखं वाटू नये. हे पैसे दारू, कॅबेरे किंवा अन्यत्र खर्च होतात, तेव्हा ते आवर्तन चालू राहातं किंवा तुटतं देखील. पण लग्नातील रोषणाईसारख्या ठिकाणी अनेक जणांवर ते खर्च होतात, तेव्हा त्यांची आवर्तनशक्ती संपते आणि त्याला क्रयशक्ती प्राप्त होते.

सिनेमाची तिकिटं विकणारा मनुष्य अडीच रुपयांचे साडेतीन रुपये घेतो तेव्हा जादा एका रुपायातले पंचवीस पैसे त्याला जवळच्या पोलिसाने दुर्लक्ष करावं म्हणून द्यावे लागत असण्याची शक्यता असते. उरलेल्या पैशातून तो घरखर्च भागवण्याचीच जास्त शक्यता असते. अन्यत्र कुठं नोकरीधंद्याची शक्यता नसल्याने हा व्यवसाय त्याने नाइलाजाने पत्करलेला असण्याचा संभव आहे. म्हणजेच इथं तो पैसा परत आवर्तित होऊन अवैध व्यवहार वाढवीत नाही. सिनेमाच्या तिकिटाचे अधिकृत जे अडीच रुपये असतात, त्यातही सुमारे एक रुपया वीस पैसे एवढा करमणूक कर असतो. उरलेल्या एक रुपया तीस पैशांतून चित्रवितरकाला सुमारे सत्तर-ऐंशी पैसे जातात. थिएटरचा खर्च तीस पैसे जातो. उरलेले तीस पैसे थिएटर भाड्याने घेतले असेल तर भाडं म्हणून जातं किंवा

असतात म्हणूनच असा पैसा ते घेतात. केवळ खूप कर भरावा लागतो म्हणून हे सारं सुरू होत नाही. आपल्या उत्पन्नाचा समतोल पुढील जिंदगीत राहावा यासाठी अनेक सोयी असतात, त्यांचा फायदा घेऊन करही प्रामाणिकपणे भरता येणार नाही असं नाही. पण सुखलोलुपता आणि कष्ट न करता मिळकत यामुळेंच भारतात हे दुष्टचक्र निर्माण झालं आहे.

गेल्या काही वर्षांत कित्येक हजार घरं किंवा फ्लॅटस झाले आहेत. घरासाठी किंवा कर्ज घेऊन ते बांधलं तरी त्या हप्त्यासाठी, ज्यांना काही ठराविक रक्कम वर्षाच्या वर्षाला शिल्लक टाकता आली किंवा येते त्यांची प्राप्ती, दरमहाचा खर्च भागून, नक्कीच कर देण्याएवढी किमान आली असली पाहिजे. तरीही करदात्यांची संख्या मुंगीच्या पावलानंच पुढं सरकत आहे.

हल्ली वार्षिक पंधरा हजार रुपये उत्पन्न असेल तर प्राप्तीकर पडत नाही. विमा, व्याज, डिव्हिडंड, प्रवासखर्च, प्रमाणित वजावट वगैरे सुटी त्यात अंतर्भूत नाहीत.

भारतातील राहाणीमान लक्षात घेतलं तर माणशी महिना तीनशे ते पाचशे रुपये खर्च वाजवीपेक्षा कमी वा जास्त समजता येणार नाही. तेव्हा पाच माणसांच्या कुटुंबाला पंधराशे ते पंचवीसशे रुपयात, म्हणजे वार्षिक वीस ते तीस हजारात आपापल्या स्थान-प्रतिष्ठेप्रमाणे राहूनही प्रामाणिकपणे कर देता येईल व योग्य अशा गुंतवणुकीसाठी, भविष्यकालासाठी शिल्लक टाकता येईल. भारतातील करपद्धतीत वार्षिक छत्तीस हजार रुपयांवरील खर्चावर खर्च-कर बसवण्याऐवजी असा माणशी खर्च ठरवून त्यापेक्षा जास्त खर्च करायची बंदी आणायला हवी आहे. साम्यवादी राष्ट्रात गरजेच्या ठराविक वस्तूखेरीज अन्य वस्तूंचं सुरुवातीला उत्पादनच केलं जात नव्हतं. तितक्या टोकाला गेल्यामुळेंच त्यांचं गुंतवणुकीचं प्रमाण फार मोठं झालं. ते टोक न गाठताही, योग्य खर्चाची सवय लावणं व त्यासाठी कायदेशीर बंधनं आणणं एवढं झालं तरी आपल्या-कडील गुंतवणूक मोठ्या प्रमाणावर वाढेल व काळा पैसा किंवा दुय्यम अर्थभरणा आज जो धुमाकूळ घालत आहे, तो कमी होईल.

आर्थिक पुरवठ्याबाबत, चलन पुरवठ्याबाबत अधिकृत आकड्यांची भलावण ज्यावेळी केली जाते, त्यावेळी चलन पुरवठ्यात प्रत्यक्ष नोटा-नाण्याबरोबरच त्यांच्या भ्रमणाला, आवर्तनाला (Velocity) त्याहून जास्त किंमत असते हे विसरलं जातं. अनधिकृत पैसा किंवा चलन म्हणून आज जो हजारो कोटी रुपयांचा अंदाज व्यक्त केला जातो, तो पैसा प्रत्यक्ष छापलेल्या नोटांपेक्षा वेगळा नाही. कारण तसा तो वेगळा असूच शकत नाही. दरवर्षीच्या राष्ट्रीय उत्पन्नातून जे उत्पन्न संपत्तीत रूपांतरीत होतं, त्या संपत्तीच्या वेळोवेळी होणाऱ्या रोकड रकमेतील रूपांतरामुळेच असा अवैध पैसा

हजारो कोटी रुपयांचा होतो. जे पैसे बाहेर अशा अनधिकृत मार्गाने आवर्तित होत असतात, त्यातून दर वर्षी होणाऱ्या अनेक व्यवहारांची ही बेरीज आहे.

उदाहरणार्थ, ओनरशिप फ्लॅट बांधणाऱ्या एका कॉन्ट्रॅक्टरने पन्नास रुपये फुटाने दहा हजार स्क्वेअर फुटाच्या प्लॉटला पाच लक्ष रुपये देताना दोन लक्ष रुपये खरेदीखतापोटी दिले व तीन लक्ष रुपये ' वर ' अनधिकृतपणे रोख दिले, तर विकणारा ते रुपये दुसऱ्या ठिकाणी स्वस्त दराने प्लॉट घेण्यासाठी वापरील किंवा मुलामुलींच्या लग्नात सोनं खरेदी करण्यासाठी खर्च करील. त्यानं प्लॉट किंवा घर घेतलं तर तिथं जो विकणारा असेल तो अशाच पद्धतीने पुढं व्यवहार करील. म्हणजे असे चार व्यवहार झाले, तर एकूण काळ्या पैशाचा वापर तीन लाख रुपयांऐवजी बारा लक्ष रुपयांचा झाला असे म्हणता येईल; पण प्रत्यक्षात चलन गुंतले ते तीन लक्ष रुपये इतकेच. पहिल्या कॉन्ट्रॅक्टरने त्या जमिनीवर फ्लॅट बांधून दहा जणांना ते विकले तर प्रत्येकाकडून तो पंचवीस हजार रुपये ' न दाखवायची रक्कम ' म्हणून घेईल व अडीच लाख रुपये गोळा करील. हे जे दहा जण असतील त्यातील तीनचार लोकांनी प्रामाणिकपणे पैसे मिळवून ते ठेवले असतील व नाइलाज म्हणून अशा पद्धतीने रुपये दिले असतील. दोनचार जण व्यापारात मिळवलेले व प्राप्तीकरासाठी न दाखवलेले पैसे देतील, तर एकाद-दुसऱ्याने आपल्या अधिकाराचा गैरवापर करून मिळवलेले पैसे दिलेले असतील. या सर्व ठिकाणी अशा रीतीने बऱ्याच वेळा दोन्ही बाजूंनी, म्हणजेच मागणी व पुरवठा या दृष्टिकोनातून अशा काळ्या किंवा अनधिकृत पैशाचं आवर्तन होत असतं. त्यामुळंच प्रत्यक्ष चलन मात्र सतरा हजार कोटी रुपयांपेक्षा कमी असूनही काळा पैसा त्यापेक्षा कितीतरी हजार कोटी रुपये जास्त कसा हे कोडं अनेकदा पुष्कळांना उलगडत नाही ! त्याला पैशाचं आवर्तन म्हटलं तरी चुकल्यासारखं वाटू नये. हे पैसे दारू, कॅबेरे किंवा अन्यत्र खर्च होतात, तेव्हा ते आवर्तन चालू राहातं किंवा तुटतं देखील. पण लग्नातील रोषणाईसारख्या ठिकाणी अनेक जणांवर ते खर्च होतात, तेव्हा त्यांची आवर्तनशक्ती संपते आणि त्याला क्रयशक्ती प्राप्त होते.

सिनेमाची तिकिटं विकणारा मनुष्य अडीच रुपयांचे साडेतीन रुपये घेतो तेव्हा जादा एका रुपायातले पंचवीस पैसे त्याला जवळच्या पोलिसाने दुर्लक्ष करावं म्हणून द्यावे लागत असण्याची शक्यता असते. उरलेल्या पैशातून तो घरखर्च भागवण्याचीच जास्त शक्यता असते. अन्यत्र कुठं नोकरीधंद्याची शक्यता नसल्याने हा व्यवसाय त्याने नाइलाजाने पत्करलेला असण्याचा संभव आहे. म्हणजेच इथं तो पैसा परत आवर्तित होऊन अवैध व्यवहार वाढवीत नाही. सिनेमाच्या तिकिटाचे अधिकृत जे अडीच रुपये असतात, त्यातही सुमारे एक रुपया वीस पैसे एवढा करमणूक कर असतो. उरलेल्या एक रुपया तीस पैशांतून चित्रवितरकाला सुमारे सत्तर-ऐंशी पैसे जातात. थिएटरचा खर्च तीस पैसे जातो. उरलेले तीस पैसे थिएटर भाड्याने घेतले असेल तर भाडं म्हणून जातं किंवा

मालकीचं असेल तर घसारा, रंगसफेदी, दुरुस्तीसाठी निम्मे पैसे दाखवून निम्मे पैसे उत्पन्न म्हणून दाखवलं जातं. भाडयाची रक्कम प्रत्यक्षात दोनतीन हजार रुपये आठवडयाला असेल तर हजार रुपये ‘ वर ’ दिले जाण्याची शक्यता नाकारता येत नाही. दहा-पंधरा लाखांच्या थिएटरचा खर्च मग अशा ‘ वरच्या ’ रकमेतून केला जातो. चित्रवितरकाला मिळणाऱ्या पैशातून निर्मात्याला काळा पैसा दिला जातो. निर्मात्याकडून नटनट्यांना कराराबाहेरची रक्कम रोख व आधी दिली जाते. नटनट्यांच्याकडून हा पैसा आलिशान बंगला, फ्लॅट यासाठी, त्यातील सजावटीसाठी, इंपाला-लिंकनसारख्या गाडया, दारू, हिऱ्यांच्या आंगठ्या, नेकलेससाठी खर्च होतो. त्यातून पुन्हा काही बाबतीत दुष्टचक्राचं दुसरं आवर्तन सुरू होतं. कधी त्यातून शेती घेतली जाते. कधी पोल्ट्री केली जाते तर कधी राज्य लॉटरीचं दुसऱ्याला मिळालेल्या बक्षिसाचं तिकीट, जास्त पैसे देऊन अनधिकृत पैसा अधिकृत मार्गाने दाखवण्याची धडपड सुरू होते. लॉटरीला सहाय्यक म्हणून रेसचा सरकारमान्य पर्याय उपलब्ध असतोच. ज्यांना रेसमध्ये पैसे मिळाल्याचं दाखवायचं नसतं, त्यांना रेसमध्ये उडवताही येतात. आपल्या अडीच रुपयाच्या तिकिटात आपण बघतो त्यापेक्षा खूप मोठा खेळ पडद्याआड असा चाललेला असतो आणि त्यातली पात्रं सारखी बदलत असतात. बाथरुममध्ये, लॉकर्समध्ये किंवा कपाटातून नोटांची बंडलं किंवा सोन्याची बिस्किटं ठेवण्याचे प्रकार आता फारसे ऐकू येणार नाहीत. त्याऐवजी हे सारे चैनीचे किंवा ज्यांची किंमत जास्त करता येऊ शकेल अशा जिंदगीत गुंतवणूक करण्याचे उद्योगच आता जास्त होऊ लागलेले आहेत. नवीननवीन, महागडया चित्रगृहांची चलती आता एवढ्याचमुळं दिसते. त्यातल्या गुप्त आणि सुप्त भागीदारीच्या रोमहर्षक कथा आणि दंतकथा म्हणून वाढत चालल्या आहेत. या चित्रपट निर्मितीवर, चित्रगृहांवर मोठ्या आलिशान जागांवर आणि त्याशी संबंधित असलेल्या व्यवहारावर नियंत्रण आणायचं असेल, तर त्यांची जी किंमत खरी दाखवली असेल त्या किमतीला चित्रगृहे घेण्याची घटनेनुसारची तरतूद जेव्हा परखडपणे वापरली जाऊ लागेल, तेव्हाच अशा प्रकारच्या बऱ्याच अपप्रकारांवर नियंत्रण येऊ शकेल.

सिनेमाच्या धंद्यात आज सुमारे सव्वाशे ते दीडशे कोटी रुपयांची उलाढाल होत असते. पण करांच्या दृष्टीने मात्र त्यातून फारच थोडी रक्कम हाताशी लागते. चोरट्या आयातीची हीच तऱ्हा आहे. त्यामुळेही विदेश-विनिमयावर विपरीत परिणाम होत असतो. कायद्याची पर्वा न करता आपल्या संपत्तीचे वारेमाप निर्लज्ज प्रदर्शन जिथं जिथं केलं जातं तिथं तिथंही अशा तऱ्हेचा करमुक्त पैसा सर्रास खेळत असतो असं खुशाल समजावं. उत्पन्नावर कर बसवण्यापेक्षा खर्चावर कर बसवला व प्रामाणिक यंत्रणेमार्फत तो राबवला गेला, तरीदेखील काही प्रमाणात या समांतर चलनावर नियंत्रण आणता येईल. दिवसाला हजार रुपये फी घेणारे वकील, शस्त्रक्रियेसाठी हजार रुपये घेणारे डॉक्टर्स यांच्यासारख्याकडून करवसुलीसाठी आणखी काही वेगळे मार्ग चोखाळावे लागतील. विश्वस्त संस्था निर्माण

करून पैशाला जो पाझर फोडला जातो, त्यावरही काही कडक बंधनं आणावी लागतील. युद्धाच्या आधी संरक्षण व्यवस्थेचा भाग म्हणून किनारपट्टीवर जी टेहेळणी नौदलातर्फे ठेवली गेली होती, त्यामुळे चोरट्या आयातनिर्यातीला आळा बसला होता. एक राष्ट्रीय उपक्रम म्हणून ती गस्त पद्धती सतत चालू ठेवणे अत्यावश्यक आहे. कारण या आयातीत दारू, भारी कापड, सोनं, घड्याळं, व्हिडियो, टेपरेकॉर्डस्, अशाच वस्तू असतात. या सर्व वस्तू आपल्याकडे खरं तर आता निर्माण होऊ लागलेल्या आहेत. परमिटे, लायसेन्स यामुळे काळ्या पैशाला उत्तेजन मिळतं म्हणून म्हटलं जात असलं तरी त्याखेरीज कुठल्याही देशाला आज गत्यंतरच नसतं. या नियंत्रणापेक्षा नैतिक मूल्यं ढासळली आहेत हे खरं कारणच या व्यवहारांच्या पोटी आहे. विशेषतः एकाधीन (प्रोप्रायटरी) किंवा भागीदार कंपन्या ताळेबंदातून आपल्या मालाची किंमत वर्षअखेर दाखवतात ती अशीच बऱ्याच वेळा कमी दाखवलेली असते. बँकांकडून घेत असलेल्या कर्जासाठी दिलेल्या तारणाच्या दरमहा किमतीचं कोष्टक व त्यातली दरमहाची खरेदीविक्री यांच्याशी या आकड्यांचा मेळ घालण्याची शक्यता असूनही, हा मार्ग सरकारी बँकांतूनही अमलात आणण्याचा आदेश अजून झालेला नाही. अनेक ठिकाणी तर ‘ स्टॉक ’ मोजण्याचीही कटकट नसते. अनधिकृत पैशाचा असा मालात रूपांतर करण्यासाठीही अनेकदा वापर केला जातो. अंदाजपत्रकाआधी ज्यांचा भाव वाढण्याची शक्यता आहे अशा वस्तूंचा साठा त्यातूनच होतो आणि त्यातून जास्त मिळवलेले पैसे परत वर सांगितल्याप्रमाणेच वापरले जातात. विदेशी वस्तू बाळगण्याचा हव्यास हाही काळ्या पैशाला उत्तेजन देणारा आहे. फोर्टमध्ये घेतलेलं घड्याळ हातावर डौलानं मिरवणाऱ्या माणसाला, या योगे आपल्या पैशाचा अराष्ट्रीय वापर झालेला आहे हे लक्षात येत नाही. इथंही सिनेमासृष्टीतून या व्यवहारांना मदत होत असते. हिंदी चित्रपटांची रिळे चोरून बाहेर जातात आणि त्यातून मिळणाऱ्या चलनातून आपल्याकडे बंदी असलेल्या वस्तूंची छुपी आयात होते. विदेशी वस्तूंच्या चोरट्या आयातीतही काही कोटी रुपयांची रक्कम गुंतलेली आहे.

या सर्व प्रकारांचे मूळ खऱ्या अर्थाने आर्थिक नसून सामाजिक आहे आणि विनायास श्रीमंत होणे, श्रम न करणे व अशा मिळकतीतून चैन करणे ही प्रवृत्ती या पैशांचा वापर करायला कारणीभूत होत आहे. तेव्हा अयोग्य खर्च करायची प्रवृत्ती थांबवली जाईल आणि श्रम करण्याची इच्छा जेव्हा निर्माण केली जाईल, तिला जेव्हा उत्तेजन मिळेल, तेव्हाच पर्यायाने काळ्या पैशाच्या भस्मासुरावर मात करता येईल. केवळ करांचं प्रमाण कमी करून या कर्करोगाशी मुकाबला करता येणार नाही.

विशेषतः विकास आणि सामाजिक न्याय या दोन्ही गोष्टी साध्य करायच्या असताना, या कृष्णछायेची व्याप्ती वाढणार नाही हे फार लौकर बघितलं गेलं पाहिजे. ते झालं नाही तर मोठ्यांना अशा गुन्ह्याबाबतही संरक्षण मिळतं, म्हणून या बाबतीत लहानांनी सामील व्हायची लाट जोरात वाढेल. म्हणून थोड्या पण योग्य नियंत्रणाबरोबर पुरेसं द्रव्य

मिळवायला व साचवायला उत्तेजन हवं; तसंच लॉटरी, रेस यासारखे काळयाचे पांढरे पैसे करणारे उद्योगही बंद झाले पाहिजे.

या गोष्टी होत नाहीत तोवर नवीन बदल आपल्याला खरोखरीच अभिप्रेत आहे, यावरील विश्वासही उडून जाईल आणि सोशिक वर्गाच्या बाबतीत इथली जनता कुणालाच हार जाणारी नसल्याने ‘ढाई रुपयेका तीन रुपया’, ‘कोईभी इंपोर्टेड चीज यहाँ मिलेगी’ यापासून ते नेत्रदीपक रोषणाई-जेवणावळीपर्यंत सारं चालूच राहील आणि बुद्ध व्हायला कुणीच तयार नसल्याने हा कुंभावतार ‘विनाशाय सुकृताम्’साठीच सततचा आपल्या बोकांडी बसेल. ‘कोठून हे आले येथे, काल संध्याकाळी नव्हते’ अशासारखी आता ही काळया पैशाची कथा सामान्य माणसाला अगम्य होऊ लागली आहे खरी!

$ $

पूर्वी ताक मागायला येणारी शेजारीण रामायण ऐकवायची. हल्ली हातउसने कर्ज मागायला येणारी व्यक्ती असेच रामायण ऐकवते. युक्त्या-प्रयुक्त्या योजून, एखाद्याला बनवून, त्याच्यावर मोहिनी टाकून, गोड बोलून पैसे काढते.

४ : आधुनिक ताकाचे रामायण

'काय वसंतराव, घरात आहात का?' मी दारात उभा असलेला पाहूनही रामभाऊ फाटक उघडून आत येताना म्हणतात तेव्हा मला त्यांची गमत वाटते. त्यांच्य आगमनाचं कारण माझ्या लगेच लक्षात येतं. एक तारीख झालेली असते आणि मी बँकेत असल्याने माझा पगार झालेला असतो. आजूबाजूच्या लोकांपैकी बहुतेकांचे सात तारखेपर्यंत पगार आगेमागे होत असतात. त्यामुळे अनेकांना माझं वैषम्य वाटतं, पण एक तारखेला येणारा हा पगार मला महागात पडतो. त्यातले पंचवीस टक्के पैसे आधीच

सरकारनं करापोटी, विमाकंपनीने हप्त्यापोटी वगैरे वैध मार्गाने कापलेले असतात. तर साठ टक्के पगार संसारातील सप्तपदीच्या सहचारिणीच्या ताब्यात वागी, दूधवाला, वीजबोर्ड, पेपरवाला, डॉक्टर, क्लासचे मास्तर, भाजीवाली, धोबी, रामा गडी आणि बाईच्याऐवजी असलेला आचारी या नवग्रहांना खूष करण्यासाठी जातो. उरलेलं पंधरा टक्क्यांचं काय करायचं ? नॅशनल सेव्हिंग्ज सर्टिफिकेटस घ्यायची की बेबीच्या लग्नासाठी बँकेत टाकायचे याचा वाद पंचवीस तारखेपासून एकतीस तारखेपर्यंत चालतो; पण प्रत्यक्षात तो भलत्यांच्याच हातात पडतो—काही अहेर, देणीघेणी यांच्यात उडतो. काही रामभाऊंच्या हातात.

'काय वसंतराव, घरात आहात का ?' म्हणून प्रवेश करणारे रामभाऊ पाहिले की मला लगेच कळून चुकतं की आपल्या खिशातला पगाराचा काही हविर्भाग हे न्यायला आले आहेत. 'तुमचं बरं असतं बुवा, एक तारखेला मोजून पगार घ्यावा. काही दगदग नाही, भानगड नाही ! म्हणून आल्याबरोबरच रामभाऊंनी माझ्या बिनदगदगीच्या आयुष्याची वर्णनं करायला सुरुवात केली की, आतनं लगेच सौ. ची खूण दिसते. 'त्यांना काय पाचपंचवीस रुपये उसने पाहिजेत ते देऊन टाका म्हणजे जातील एकदा लौकर.'

रामभाऊंसारखी, अशी वेगळीच सुरुवात करणारी काही काही माणसं उठायला अशी चिकट असतात की एकदा त्यांनी बसकण घेतली की ती निघण्यासाठी काही तरी युक्तिचाच अवलंब करावा लागतो. किमान चहाचा, एका कपाचा तरी. अशा माणसाचा या दीर्घ बैठकीत बहुधा काही तरी उद्देश असतोच. त्यातली खोच माझ्या सौ.ला माहीत झाली आहे, तशी ती माझ्याही आता लक्षात आली आहे. लहानपणी ताक मागायला येणाऱ्या शेजीची गोष्ट जेव्हा आजी सांगायची, तेव्हा पहिल्यांदा मला ते सारं खोटं वाटायचं. साधं ताक मागण्यासाठी एखादी बाई रामायण सांगेल हे पूर्वीच्या संथ काळात शक्य असेल, पण ते सांगत असतानाही ताकाचं भांडं लपवायची तिची धडपड तिला लपवता नक्कीच येत नसेल असं वाटायचं मला. पण अतिशयोक्तिचं हे उदाहरण हातउसने पैसे मागायला येणाऱ्या मित्रांच्या बाबतीत मात्र कित्येकदा खरं झाल्याचं मला दिसलं आहे. त्यातले विविध प्रकार पाहून कर्जमागणी ही कला आहे की शास्त्र आहे या विषयावर संशोधनाला सुरुवात करावी व परत एक पीएच. डी. घ्यावी असं मला अनेकदा वाटलं आहे.

जगातील सापेक्षतेचा अनुभव देणारी, मानवाला एकमेकांबद्दल ओढ लावणारी, विधात्यानं निर्माण केलेल्या विषमतेबद्दल सारखी आठवण देणारी, त्याचप्रमाणं सहकार्याचा संदेश देणारी ही कला आहे — असं जर मन सांगायला लागलं तर धनकोला कधी बनवून, कधी चकवून, कधी भुलवून, तर कधी त्याच्याच गळ्यात पडून त्याला आपल्याला कर्ज द्यायला लावायचं, ऋणकोच्या दृष्टीनं तरी हे शास्त्र आहे — असं बुद्धी सांगायला लागते. पण ती कला असो वा शास्त्र, मानव जोपर्यंत या पृथ्वीतलावर शाबूत

राहाणार आहे, तोपर्यंत एकानं दुसऱ्याजवळ कर्ज मागणं हे अविरत चालूच राहाणार आहे. सूर्यापासून प्रकाशाचं कर्ज जिथं चंद्रही निसर्गात घेत असल्याचं दृश्य रोज दिसतं, तिथं पामराची काय कथा! या कर्जात शेजीचं ताक मागणं आणि भारतानं नाणेनिधीकडं झोळी पसरणं यांची सारखीच किंमत आहे.

तुम्ही कधी कर्ज घेतलंय्? नाही! ठीक आहे. तुम्ही कधी कर्ज दिलंय्? पहिल्या प्रश्नाचं उत्तर नकारार्थी देणारी व्यक्ती, दुसऱ्या प्रश्नाचं तरी होकारार्थी उत्तर देणारी निघेल. जगात प्रत्येक जण स्त्री किंवा पुरुष, साम्यवादी किंवा भांडवलशाहीवादी (काही काही विरळा अपवाद सोडून) असणारच. तसंच तो कर्ज काढणारा तरी असेल नाहीतर देणारा तरी असेल. तात्पर्य, कर्ज ही अणूसारखी, एक महान व परमात्म्यासारखी सर्व विश्वात भरून राहिलेली चीज आहे. व्यक्ती कर्ज काढते, संस्था कर्ज काढते, सरकार कर्ज काढते आणि राष्ट्रही कर्जाच्या तडाख्यातून सुटत नाही. आणि हे कर्ज काढणारा–काढणारी–काढणारे–आपल्या पतीची खात्री पटवण्यासाठी वेगवेगळाले मार्ग आखतात. जगात पतीशी संबंध कुणाचा असा यक्षप्रश्न विचारला गेला तर ' पत्नीचा ' ह्या उत्तराबरोबरच ' कर्जाचा ' ह्या उत्तराचाही समावेश होईल. म्हणजे पत्नीप्रमाणेच कर्जही माणसाचं साहचर्य करतं खरं. या कर्जात अर्थातच अर्थऋणच धरायची अपेक्षा आहे. मातृऋण, पितृऋण, राष्ट्रऋण या ऋणांची गोष्टच वेगळी.

कर्जाबद्दलच्या संशोधनानंतर या रंगभूमीवर आपण काय म्हणून वावरतो याचं जर प्रत्येकानं आत्मनिरीक्षण केलं तर, तो कर्जदेवाची रोज पूजाच करील. कर्ज काढणे ही कला आहे. कर्ज मिळवणं हे शास्त्र आहे.

स्वतःच्या हिंमतीवर जादा विश्वास असणाऱ्यानं कर्ज काढून दाखवून तो फाजील आहे का बरोबर आहे याची खात्री करून घ्यावी. एक वेळ राज्य मिळणं सोपं आहे... स्वातंत्र्य मिळणं सोपं आहे...बायको–तीही मिळणं सुलभ असतं; पण...कर्ज? या मोठ्या विषयाकडे अजून कुठल्याही संशोधकाचं मानसिक दृष्टिकोनातून लक्ष गेलं नाही हे दुर्दैव आहे. घर पाहावं बांधून अन् लग्न पाहावं करून या दोन अवघड गोष्टी आपल्या पूर्वजांनी एका म्हणीत सोन्यातल्या मंगळसूत्राप्रमाणं गाठवून ठेवल्या. पण त्यात ' कर्ज पहावं काढून ' याचा त्यांना विसर पडला. बंड्याचं झबलं ते जपानी किमोनोपर्यंत शिवणकलेवर पुस्तकं लिहिली जावीत, खिसा कापण्यापासून केस कापण्यापर्यंत ग्रंथ लिहिले जावेत, अणूच्या आत्मचरित्रापासून ते गणूच्या आत्मनिवेदनापर्यंत लेखननिर्मिती व्हावी; पण कर्जासारख्या रोजच्या व्यवहारातल्या बाबींवर ' कर्ज काढण्याची कला व शास्त्र ' असलं काही लिहिलं जाऊ नये आणि सामान्यजनांना याबाबत काही गाईड उपलब्ध होऊ नये हे किती अन्यायाचं आहे! खरं तर कर्ज देणाऱ्याला असा सल्ला लागत नसतो. पण कर्ज काढणाऱ्याला असं ' पॉकेट गाईड ' मिळालं, तर दुसऱ्याच्या पॉकेटमधून पैसे काढून तो आपली गरज जरा लौकर भागवू शकेल. कर्जदार हा एक अभिनय-

कुशल नट असावा लागतो. दुसऱ्याच्या खिशात आपला हात न घालता, त्यांच्याच हातानं पैसे काढून घेणाऱ्याला अभिनयाची केवढी माहिती लागत असेल! बहुतेक नट कर्जबाजारी असतात त्याचं कारण हेच असावं. किंबहुना म्हणूनच ते नट होऊ शकतात.

कर्ज काढणाऱ्याला अभिनयाची कशी जरूर असते, त्याचं प्रात्यक्षिक, विशेषतः हात-उसने पैसे घेताना प्रकर्षानं दिसतं. आमच्या शेजारचे रामभाऊ या तंत्रात निष्णात आहेत. स्तुतीच्या तंत्रापासून कारुण्यापर्यंत ते सर्व प्रकारची तंत्रं वापरून आपली वेळ भागवतात. स्तुतीच्या या त्यांच्या युक्तीला माझी सौ. माहीत असूनही अजून बळी पडते. एखाद्या सकाळी हातात भाजीची पिशवी घेऊन निघालेले रामभाऊ, भारताच्या ईशान्य सरहद्दीवर चाऊच्या सैन्यानं जसा सहज प्रवेश करावा, तसे आमच्या घरात येतात आणि म्हणतात, ' काय वहिनी, भाजीबिजी आणायची आहे का ? मंडईत निघालोच आहे — आणतो तुमची भाजी. '

या त्यांच्या वाक्यावर, स्टोव्हला पिन करता करता सौ. व अस्मादिक म्हणून जातात, ' पण तुम्ही काय आणणार आहात रामभाऊ ? '

मग रामभाऊ जरी कांदे आणायला निघाले असले तरी सांगतात मात्र, ' वांगी आणणार आहे आज! तुम्ही काल वांग्याचे सँपल म्हणून तळलेले काप पाठवले होते ना! असे झक्क झाले होते म्हणता. मी लगेच म्हटलं आमच्या मंडळींना, बस्स सुग्रणीचा सैंपाक करावा तर शेजारच्या कमलाबाईंनी. उद्या मी वांगी आणतो. त्यांच्या-कडून जरा शिकून घे कसे काप छान करायचे ते. ' स्तुतीच्या या माऱ्यानं सौ.ची परिस्थिती फॉकलंड बेटाप्रमाणं झाल्याचं मला चक्क दिसतं आणि स्टोव्हवर चहाच्या आधणात एका कपाची भर पडलेलीही माझे डोळे मुकाट्यानं बघतात.

' चला, तुमचं आपलं भलतंच हरबऱ्याच्या झाडावर चढवणं असतं! इंदूवहिनी काय वाईट सैंपाक करतात वाटतं ? कुठल्याही भाजीला चांगली फोडणी, वर कोथिंबीर खोबरं...'

माझ्या सौ.चं वाक्य बरोबर उचलून घेत रामभाऊ नाटकाचा दुसरा अंक सुरू करतात. ' अहो, पण त्या खोबऱ्याऐवजी चटणी होते माझ्या पगाराची. आताच बघा ना, आज तारीख सव्वीस आहे, अजून एक तारखेला चार दिवस आहेत नि खिशात फक्त पावणेदोन रुपये व तीन नये पैसे आहेत. तसे पोस्टातल्या खात्यात असतील पाचपंचवीस रुपये, पण एकदा शिल्लक टाकलेले पैसे प्राण गेला तरी काढायचे नाहीत असं ठरवलंय् बुवा आपण. खरं म्हणजे वसंतरावांजवळच दहा रुपये मागणार होतो; पण ... शेजाऱ्याला आपल्या तत्त्वाचा नि उधळपट्टीचा का त्रास ! '

माझ्यावर जणू आपण प्रचंड उपकार करीत आहोत अशा भावनेने रामभाऊ सौ.ला सांगू लागतात. एव्हाना चहाचे कप आमच्यासमोर आलेले असतात, अन् चहाचा घोट घेत रामभाऊ तिसऱ्या अंकाला सुरुवात करतात, ' शिवाय अर्थखातं त्यांच्याकडे नाहीच— हेही मला माहीत आहे. '

' पण मी काही त्यांना कुणाला पैसा द्या–देऊ नका, असे खर्च करा–तसे करू नका, असं सांगत नाही. आताही पर्समधून ते पैसे काढून देतील तुम्हाला; म्हणजे तुमची खात्री पटेल की अर्थखात्यावर त्यांचाही तितकाच हक्क आहे. ' इति मम सौभाग्यवती.

इतकं झाल्यानंतर माझ्याच पाकिटातून किमान दहा रुपयाची एक नोट काढून मी रामभाऊंना न देणे हे निर्लज्जपणाचं ठरेल असं वाटून, माझा भिडस्तपणा रामभाऊंपुढे अन्नधान्यधोरणात काळाबाजारवाल्यापुढं पड खाणाऱ्या सरकारप्रमाणेच पड खातो आणि रामभाऊंना मी दहा रुपयांचं कर्ज–हातउसनी रक्कम–सहज देऊन बसतो. केवळ त्यांना पोस्टातले पैसे काढायला नकोत म्हणून...

वास्तविक रामभाऊंचे पोस्टात मुळीच पैसे नसतात, इतकेच नाही तर समोरच्या कृष्णरावांचे चार महिन्यापूर्वीच घेतलेले पैसेही त्यांनी परत केलेले नाहीत, हे कृष्णरावांकडून मला सातआठ दिवसांपूर्वीच कळलेलं असतं; पण सहजीवनाच्या शांततापूर्ण स्नेहात बिघाड होऊ नये, या पंडितजींच्या तत्त्वाची अंमलबजावणी माझ्या हातून दर वेळी होते खरी !

कृष्णरावांना रामभाऊंनी कसं गंडवलं त्याची कथाही आगळीच आहे. कृष्णरावांचा ' गड ' स्तुतीनं पडणार नाही याची रामभाऊंना कल्पना असल्याने, त्यांनी तिथं वेगळंच तंत्र वापरलं होतं. स्तुतीला न बधणारे कृष्णराव, पहिलं कुटुंब लौकर निवर्तल्यामुळं मवाळ झाले होते. त्यांचं ' हार्ट ' कच्च होतं एवढं त्यांना माहीत होतं. चार महिन्यापूर्वी त्यांच्याकडे पैसे मागताना त्यांनी रडगाण्याची युक्ती वापरली होती.

' बायकोला बरं नाहीय खरं पण नाइलाज आहे. अहो, औषधापायी नि बाटल्यापायी कंटाळून गेलोय; पण बायको झाली म्हणून उगीच कर्ज काढून काही उपचार करायची आपली तयारी नाही. काय जे आपल्या नशिबात व्हायचं असेल ते होतं. '

त्यावर कृष्णरावांना आपल्या व्याधिजर्जर पत्नीची आठवण येऊन त्यांची कीव येणं साहजिक होतं.

' पण पैशासाठी माणसाची का हेळसांड करायची ? अहो, उसने घेतलेले पैसे आज ना उद्या फेडता येतील; पण माणूस गेलं तर मिळत नाही. ' असं अगदी समजावणीच्या स्वरात सांगून कृष्णराव त्यांना म्हणाले होते, ' हे घ्या पन्नास रुपये ! मी देतो म्हणून संकोच करू नका ! ' ते पैसे घेऊन रामभाऊंनी काय केलं त्याची जरी कृष्णरावांना कल्पना आली नाही, तरी ते पैसे त्यांचे त्यांना परत मिळाले मात्र नव्हते. त्यावरही सगळ्यात आश्चर्य म्हणजे, नंतरही दोन महिन्यांनी रामभाऊंनी परत कृष्णरावांकडून पैसे कर्जाऊ घेण्यात यश मिळवलं होतं. मात्र त्या वेळेला कृष्णरावांनाच चक्क सांगितलं होतं, ' कृष्णराव, मला थोडे पैसे पाहिजे होते म्हणून मी तुमच्याकडे येणार होतो; (वास्तविक त्यांच्याकडे येऊनच त्यांनी हे म्हटलं होतं; पण आव मात्र न जाण्याचाच आणला होता.)

पण स्वतःशीच म्हटलं, आपल्याला परत शब्द टाकायची लाज वाटली पाहिजे. दोन महिन्यापूर्वी बायकोला बरं नाही म्हणून तुमच्याकडून नेलेले पन्नास रुपयेच अजून परत केले नाहीत, तोवर परत आपला हात पसरायचा म्हणजे काय! तेव्हा तुमच्याकडे मी आपला, मागचे पैसे परत न केल्याबद्दल दिलगिरीच व्यक्त करायला आलोय. तेव्हा माफ करा हं अन् जरा सवडीनं पैसे द्या.'

रामभाऊंच्या ह्या निर्भयपणाचं–प्राकृत मराठी भाषेत लतकोडगेपणाचं–कृष्णरावांना कौतुकच वाटलं आणि तेच रामभाऊंना बोलते झाले,

'रामभाऊ! तुमची गरज संपली नाहीच; तेव्हा तुम्ही परत दुसऱ्या कुणाकडे तरी पैसे मागणारच! सध्याच्या तुमच्या एकूण परिस्थितीत तुम्ही त्याला व मला दोघांनाही काही पैसे परत करू शकणार नाही आणि अशा प्रसंगात तुमच्याकडून जास्त दिवस पैसे आले नाहीत की एकमेकांच्या मनात दुजाभाव यायला लागतो. तेव्हा तुमचा आणखीन कुणी मित्र तुटण्यापेक्षा मीच तुम्हाला पुन्हा काय पाहिजे ते दहावीस रुपये देतो आणि हळूहळू माझे पैसे पुढच्या महिन्यापासनं थोडे थोडे द्यायला लागा, म्हणजे मलाही तुम्ही पैसे परत करताय याचं समाधान लाभेल.'

अभिनयाच्या या नव्या पद्धतीनं रामभाऊंनी त्यावेळीही परत कृष्णरावांवर मात केली होती. माझ्या दुसऱ्या एका मित्रालासुद्धा अधूनमधून पैसे लागतात. पण कर्ज, हातउसने असे शब्द कमीपणाचे आहेत अशी त्याची कल्पना आहे. कधीही तो माझ्याकडे या कामाकरता आला की म्हणतो–'डीअर फ्रेंड, थोडंसं हँडलोन देऊन ओब्लाईज कर ना! नेक्स्ट फर्स्टला रीटर्नड वुइथ टी अँड थँक्स हं!' हे बोलत असता चेहऱ्यावर तो असे हावभाव आणतो की मला वाटलं पाहिजे, खरंच किती किरकोळ मागणी आहे याची. हा थोडाच बेळगाव-कारवारसह संयुक्त महाराष्ट्र मागतोय, नाही म्हणायला! बरं त्यातही त्या शब्दांत किती आदब भरलीय! तेव्हा त्या हँडलोनला नाही म्हणणं गुन्हा ठरेल जणू! त्याची 'नेक्स्ट फर्स्ट वुइथ टी' मात्र अनेक 'फर्स्ट' गेल्यानंतर उगवते दर वेळेला.

हातउसने पैसे मागायला काहीकाहींची आणखीन काही आगळीच ट्रिक असते. आमच्या लहानपणापासून वडिलांशी दोस्ती असल्याने, आमच्यावर काकापणाचा हक्क सांगणारे एक सद्गृहस्थ, आता माझ्याच काय पण आमच्या घरातल्या कुटुंबसंस्थेलासुद्धा नीट माहीत झाले आहेत. आल्यानंतर जणू काही लहानपणीच आमचे वडील निवर्तल्यानं, यांनीच आमचं लालनपालन करून वाढवल्याप्रमाणं, अगदी 'घरपणा' दाखवत ते आत डोकावून आपणच ऑर्डर देतात, 'सूनबाई, चहा करा हं! मुद्दाम म्हटलं वसंतरावांकडून चहा घेऊन यावा आज!' त्यानंतर मग मुलांचा अभ्यास कसा आहे, बेबीला स्थळ बघायला सुरुवात केली की नाही यापासून तें गवळ्यानं दुधात पाणी घालायला सुरुवात केल्यानं किंवा दूध आंदोलनामुळे म्हैसच बाळगणं कसं इष्ट आहे इथपर्यंत ते नुस्ते बोलत

राहातात. म्हणजे बोलण्याचा भाग त्यांचा असतो; मी फक्त आंधळ्या धृतराष्ट्राप्रमाणं 'काका उवाच' ऐकण्याचं कार्य नाइलाजानं पार पाडत असतो. घरची आघाडी संपली की काका मग राष्ट्रीय आघाडीवर वळतात नि थोड्याच मिनिटात काकांनी आंतर-राष्ट्रीय पातळी गाठलेली असते. भारताची आर्थिक परिस्थिती भक्कम असल्यानेच राष्ट्रविकासी योजना पुऱ्या पाडण्यासाठी नाणे-निधिने नवीन ५००० कोटी रु. चे कर्ज देऊ केले आहे हे विशद करता करता काका परत 'होमफ्रंट'वर येतात अन् सांगतात, 'थोडी पंचवीस रुपयांची अडचण आहे रे वसंता! तू नाही म्हणणार नाहीस, याची खात्री आहे; तेव्हा म्हटलं तुझ्याचकडे मागावेत.'

तात्पर्य, हातसडीचे तांदूळ, हातभट्टीची दारू, हातमागाचं कापड याप्रमाणंच हातउसनं कर्ज काढणं हाही खरा एक उद्योगच आहे. अगदी कॉटेज इंडस्ट्री! पण आमच्या सरकारला त्याचं महत्त्व पटलेलं नाही हेच खरं! मानसशास्त्र, अभिनयशास्त्र वगैरे अनेक शास्त्रांशी त्याचा संबंध येतो. त्यातही दुसऱ्या व्यक्तीशी संबंध येत असल्याने त्याला बनवून, सरळ सांगून किंवा त्याच्यावर मोहिनी टाकून पैसे काढावेत याचा विचार, पैसे मागायला येणाराला करायचा असतो. ज्यावर जी मात्रा चालणार नाही, तिचा जर प्रयोग केला तर आपलं काम होणार नाही याची त्याला जाणीव ठेवावीच लागते. त्यातनं माझ्यासारख्याच्या खिशात एक तारखेला किंवा ३१ तारखेलाही पैसे असतात, अशा माणसाला मात्र या सर्व प्रयोगांची आपल्यावर ट्रायल होणार आहे हे धरूनच चालावं लागतं.

पण हल्ली मात्र माझ्या बायकोचं मला ऐकून घ्यावं लागतं, 'लोक बघा आपली कामं कशी वेगवेगळ्या तऱ्हेनं करून घेतात, नाहीतर तुम्ही? असे पैसे जर दर महिन्याला वाटीत बसलात, तर पुढेपुढे तुम्हालाच वेळ येईल लोकांकडे रामायण सांगून ताक मागायला जायची!'

माझा मूड असला तर मी ते हसण्यावारी नेतो; पण नसला तर मात्र तिला म्हणतो,

'आणि रामभाऊंसारख्यांनी हरभऱ्याच्या झाडावर चढवलं की कशी तू पैसे देतेस त्यांना?' त्यावर ती काही बोलू शकत नाही आणि तिच्या तोंडच्या पट्ट्यावर मीही बोलू शकत नाही. कारण मला माहीत झालंय् की ताकासाठी रामायण सांगायची तयारी जर आजीबाईची असते, तर पैशासाठी मनुष्य काय युक्त्या करणार नाही? आणि म्हणूनच हातउसने पैसे मागणाऱ्यांच्या युक्त्या माहीत असूनही मी त्यांना कधी 'नाही' म्हणत नाही खरं! अगदी अर्थशास्त्र मला खूप कळत असलं तरी...

$ $

मराठी ग्रंथ संग्रहालय ठाणे
२९६९
दा. क्र. २३७७९
निबंध ३१२८३
ग्रंथ शाळा (स्थळ प्रत)

विकासासाठी योग्य ते कष्ट उपसावे लागतातच. कष्टाची इमारत उभारताना जीवनाच्या आवश्यक व किमान गरजा तरी भागविल्या जातील, याची खात्री सामान्य नागरिकाला आज मिळाली पाहिजे.

भाववाढीमुळे सामान्य नागरीक जेरीस येतो. ती भाववाढ कशामुळे होते व का होते हे आपणास माहीत आहे का ?

५ : भाववाढीचा भस्मासूर

दोन बायका एकत्र जमल्या की, त्या तिसरीच्या पातळाबद्दल किंवा फॅशनबद्दल बोलत असतात, अशी एक म्हण आहे. त्याच धर्तीवर २८ फेब्रुवारीनंतर दोन माणसं एकत्र आली की, ती करवाढ, भाववाढ यावर बोलत असतात असं समजायला हरकत नाही. या गप्पात भाग घेणारी कुणी जर जुन्या पिढीतली असली तर या गप्पांना वेगळी रंगत येते.

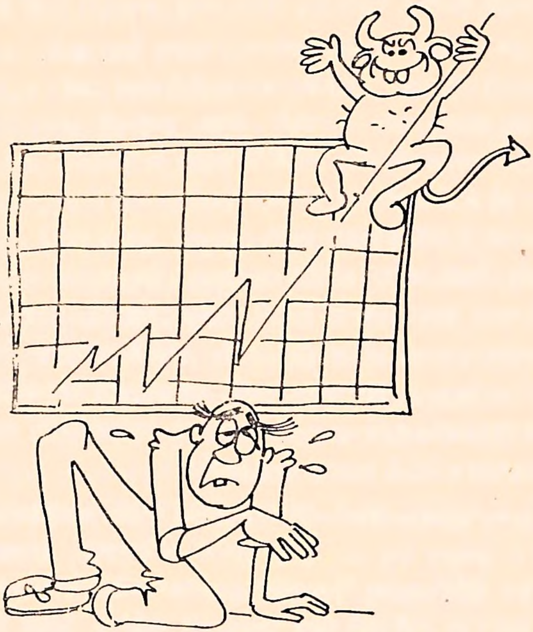
'कलियुग बरं हे कलियुग. पूर्वी घागरीने दूध घ्यायचो आम्ही; आता नैवेद्याची वाटी भरण्याइतकं दूध घ्यायलाही केंद्रावर जायला लागतं. आणि तेही ४ रुपये देऊन घ्यायला लागते. खासगी घेतले तर साडेपाच रुपयाखाली नाही.'

'नाही तर काय, दरमहा प्रत्येक गोष्ट आपली दहावीस पैशानं वाढतेच आहे. पाच वर्षापूर्वी चपलांना वीस रुपये पडत होते, त्या आता चाळीस रुपयाखाली मिळत नाहीत.'

'फार कशाला, पंचवीस वर्षापूर्वी रुपयाला वीस शेर गूळ घेतलेला आहे मी. आता जेमतेम अर्धा किलो मिळतोय. ही काय भाववाढ झाली का सांग ?'

गेली दहा-पंधरा वर्षे या पद्धतीची भाववाढीची चर्चा सदासर्वदा सर्वत्र होत असताना दिसते. विशेषतः अशी चर्चा सुरू झाली की, कुणीही गप्प राहात नाही. प्रत्येक जण आपलं म्हणणं मांडायचा प्रयत्न करतो आणि यावर उपाय नाही म्हणून चिडून बोलतो. गरीब, श्रीमंत, मजूर, कारखानदार, स्त्री, पुरुष – सगळ्यांनाच या विषयात रस असतो. याचे कारण एकच असते, ते म्हणजे होणारी भाववाढ ही प्रत्येकाचा खिसा कापणारी असते. विषय साधा, पण आशय मोठा, असेच त्याचे स्वरूप आहे. आणि आकार लहान; पण शक्ती प्रचंड, अशा अणूप्रमाणेच त्याची गुंतागुंतही बरीच आहे.

भाववाढीच्या संदर्भात करवाढ, तुटीची अर्थव्यवस्था, राष्ट्रीय उत्पन्न, नियोजन या साऱ्यांचंच वऱ्हाड जमलेले असते. किंबहुना त्याखेरीज भाववाढीबद्दल चर्चा रंगूच शकत



नाही. या चर्चेचं वैशिष्ट्य आणखी एक प्रकारे सांगता येईल. ते म्हणजे, ज्या सर्व-सामान्य जनतेचा घोष सरकारकडून केला जातो, त्या सरकारी पातळीवर भाववाढ झाली आहे हे सहसा कबूल केले जात नाही. मंत्री व सरकारी अधिकाऱ्यांना ती कधीच दिसत नाही. तर सर्व जनता, विरोधी पक्ष, अर्थतज्ज्ञ यांना ती नेहमी दिसत असते. हा विरोधाभास विकासक्षम राष्ट्रात नेहमीच आढळून येतो. विकसित अशा राष्ट्रांतून भाव-वाढीचा फुगा वरवर गेल्याचे १९७५ पर्यंत दिसत नव्हते. किंबहुना युद्धकालातही इंग्लंड-मध्ये शेकडा २५ टक्याचे वर भाववाढ झाली नव्हती, असे सांगितले जाते. भारताच्या मानगुटीला मात्र हा भस्मासूर दुसऱ्या युद्धापासून बसला असून, स्वातंत्र्योत्तर कालात तर या भाववाढीने शीग गाठली आहे, असं वाटते.

ही भाववाढ कशी होते, का होते, ती सध्या झाली आहे का आणि झाली असल्यास ते अपरिहार्य आहे का ? याचा अभ्यासही मोठा मनोरंजक ठरेल.

भाववाढीचा अगदी सर्वसामान्य सिद्धांत म्हणजे एखाद्या वस्तूची मागणी तिच्या पुरवठ्यापेक्षा वाढली की ती पुरवणारा, ज्याला त्याची जास्त जरूर आहे व त्यामुळे जो जास्त किंमत द्यावयास तयार आहे, त्याला द्यायला तयार होतो. एखादी गोष्ट पुढे पुरेशी मिळणार नाही अशा कल्पनेने जेव्हा माणसं तिचा संग्रह करायला उद्युक्त होतात, तेव्हा याच तत्त्वानुसार किंमत वाढते. त्याचप्रमाणे किंमत ही नेहमी उत्पादनखर्चावर

अवलंबून असल्याने तो खर्च वाढला की, किंमत वाढते. करवाढीने नेमके हेच होत असते.

भाववाढीबद्दल बोलताना चलन-पुरवठ्याचाही उल्लेख केला जातो. जजसशी चलन-वाढ होते, तसतशी लोकांच्या हातातील चलनशक्तीही वाढत जाते व हे चलन वस्तू विकत घेण्यासाठी वापरले जात असल्याने, त्याच वस्तूसाठी जास्त पैसे दिले जाणे स्वाभाविक होते. चलन आणि वस्तू यांची शिवाशीव चालू असते असे म्हटले जाते. चलन–पुरवठा जर कमी झाला, तर वस्तूंच्या किंमतीही कमी होतात. मंदीच्या दिवसात हेच होते; पण मग बेकारीही वाढते आणि म्हणूनच कृत्रिम रीतीने अर्थवृद्धी करून उद्योगाला गती दिली जाते. अशीच चलनवाढ विकासशील राष्ट्रांना आपापल्या नियोजनातही करून अर्थव्यवस्थेचा विकास घडवून आणावा लागतो. मात्र अशी चलनवाढ दुष्परिणाम न करणारी इतकी असावी. झालेली चलनवाढ योग्य आहे की नाही याबद्दल अर्थतज्ञात नेहमीच दुमत असते. पण एक गोष्ट मात्र नक्की,—या चलन-वाढीमुळे असो किंवा करवाढीमुळे असो—भाववाढीचा भस्मासूर, हा अप्रगत राष्ट्रांच्या मानगुटीला बसण्यातच नेहमी स्वतःला धन्य मानतो.

भारताने स्वतंत्र झाल्यावर प्रगतीसाठी वेगवेगळ्या योजना आखावयास सुरुवात केली व या योजनांना लागणारा पैसा कर, कर्जे, तुटीची अर्थव्यवस्था, देणग्या यातून उभा करणे अपरिहार्य झाले. यातल्या देणग्यांखेरीज प्रत्येक बाबींचा नागरिकांशी संबंध येतो. आतापर्यंत ' कर्ज ' या बाबीचाही संबंध आपखुशीने कर्जरोखे विकत घेणाऱ्यांखेरीज, अन्य नागरिकांशी येत नव्हता. पण आता सक्तीच्या बचत योजनेद्वारा बहुसंख्य नागरिकाला अप्रत्यक्षपणे सरकारला कर्ज द्यावे लागते. त्यामुळे तिच्याबद्दलही सर्वसामान्य नागरिकाला जिव्हाळा वाटणे साहजिक झाले आहे. तरी पण या दोन्ही गोष्टी सोडल्यास दैनंदिन जीवनावर परिणाम करणाऱ्या प्रत्यक्ष बाबी म्हणजे करवाढ व चलनवाढ याच होत.

वेगवेगळ्या योजनांचा कार्यक्रम चालू असता सरकारला पैसे उभारण्यासाठी त्यांचा अवलंब करावा लागतो व उत्पादन-खर्च वा हातातील चलन वाढल्यामुळे किंमती आपोआपच वाढतात हे उघड आहे. त्यातच वस्तूच्या दुष्प्राप्यतेच्या काळजीमुळे ही भाववाढ होतच असते. पहिल्या दोन बाबींमुळे होणारी भाववाढ ही निदान नैसर्गिक तरी म्हणता येईल. या तिसऱ्या अनैसर्गिक बाबीवर मात्र उत्तम सरकार व व्यापारी नीतिमत्ता या दोनच औषधांचा इलाज चालू शकतो. ' लोकहो, जरुरीपेक्षा अधिक खरेदी करू नका ' असे नुसते मंत्र सांगून बरा होणारा हा रोग नव्हे. त्यासाठी अशा कृत्रिम भाववाढीला जबाबदार ठरणाऱ्या समाजद्रोह्यांचा समाचार घेणारे मांत्रिक सरकार समर्थ असणे महत्त्वाचे आहे. अशी अनैसर्गिक भाववाढ नैसर्गिक भाववाढीच्या पाठीमागे दडवण्याचे काम कित्येकदा केले जाते. पर्यायाने लोकांनाच उपदेश केला जातो की, भाववाढ झाली तरी साप म्हणून भुई थोपटू नका; किंवा इतर देशातूनही असेच झाले

आहे तेव्हा आपण जगाबरोबरच चाललो आहोत. जनता ही ' मुकी बिचारी कुणी हाका ' अशी असल्याने सर्व निभून जाते. बिचारी जनता विचारी जनता होईल तो सुदिन !

भाववाढ कशामुळे होते हे तत्त्वतः आपण बघितले आहे. ही भाववाढ, निर्देशांकाने मोजली जाते. या निर्देशांकातही योग्य असे वैध बदल करून भाववाढ खाली किंवा वर नेता येते. निर्देशांक काढण्याच्या पद्धतीवरही त्याचमुळे अनेकदा हल्ला चढवला जातो. समजा, उद्या तांदुळाचा भाव किलोला ५ रुपयाचा ८ रुपये झाला व केशर ७० रुपयाचे ऐवजी ८० रुपयाला दहा ग्रॅम मिळू लागले, तर एखादा राजकारणी पूर्वी दोन्ही वस्तूंना ७५ रुपये पडत तिथे आता ८८ रुपये पडू लागल्याने किंमतीत सरासरीने १८ टक्केच वाढ झाल्याचे सांगेल, पण हा निर्देशांक बरोबर काढला गेला नाही हे उघड आहे. कारण तांदूळ ही नित्य गरजेची बाब असल्याने तो दर महिना पन्नास रुपयांचा घ्यावा लागेल, तर केशर बारा महिन्यांनी एकदाच ८० रुपयांचे घ्यावे लागेल. म्हणजे प्रत्यक्षात एखाद्या कुटुंबाचा मासिक खर्च पूर्वी ५७ रु. होता, तर नवीन किंमतीमुळे तो ८१ रु. होईल. म्हणजे त्याला ४० टक्क्याने खरी भाववाढ सोसावी लागेल. निर्देशांकात अशी चूक होऊ नये, म्हणूनच गरजेच्या वस्तूंना पासंग (Weightage) देऊनच तो काढतात.

या निर्देशांकाच्या दृष्टीने सुद्धा गेल्या काही वर्षांतील किंमतीचा विचार करता भाववाढ ही होतच चालली आहे.

यातील काही बाबींचे आजचे भाव जर १९३६ च्या डिसेंबरमधल्या भावांशी तपासून

		जून १९८२	डिसें. १९३६	डिसें. १९५३	जून १९६३
	प्रत्येक	रु. पै.	रु. आ. पैसे	रु. आ. पैसे	रु. आ. पैसे
तांदूळ	मणास	१६०–००	५–०५–४	३०–०७–६	३२–००–०
गहू	”	९०–००	५–०६–१	२०–००–०	२२–००–०
डाळ ह.	”		३–०९–८	२६–००–०	३०–००–०
ज्वारी	”	६०–००	३–०९–८	१३–०५–०	१५–००–०
साखर	”	२४०–००	१०–००–०	२१–००–०	४५–००–०
चहा	पौंडास	१४–००	०–१०–०	२–००–०	३–०४–०
दूध	शेरास	५–००	०–०४–०	०–१३–०	१–००–०
तूप	शेरास	४०–००	१–००–६	५–००–०	६–०८–०
तेल	शेरास	१५–००	०–०७–०	२–००–०	२–०२–०
गूळ	शेरास	२–५०	०–०१–३	०–०९–०	०–१४–०

बघितले, तर किंमतीचे हे रॉकेट कुठल्या कुठे गेले आहे याची कल्पना येईल. या रॉकेटचा मधला टप्पा म्हणून १९५३ चा डिसेंबर महिना घेतला आहे.

या किंमती बघितल्यावर माणसांना कलियुग अवतरलं आहे असं वाटलं नाही तरच नवल आहे. पुण्यात ज्यांनी 'जंटलमन बोर्डिंग हाऊस'च्या बारा रुपयात सुग्रास जेवणाच्या पाट्या बघितल्या आहेत, त्यांना आता १५० रुपये महिना देऊनही कदान्न खावे लागते.

अन्नधान्याबरोबरच माणसाच्या दुसऱ्या दोन मूलभूत गरजांबद्दलही विचार केल्यावर सामान्य माणसाची झालेली दुर्दशा कळून चुकते. सर्वसाधारणपणे घरभाड्याबाबतही ४५ वर्षापूर्वीच्या भाड्यांचा विचार केला, तर याबाबतचे हाल लक्षात येतील. सुमारे १९३६ ते ३८ मध्ये, पुण्यासारख्या ठिकाणी दोन खोल्यांना सुमारे दहा रुपये भाडे पडत होते. १९६३ मध्ये पन्नास रुपये देऊनसुद्धा दोन खोल्या मिळत नव्हत्या. आता तर भाड्याने जागा मिळणे म्हणजे स्वर्ग मिळण्यापेक्षा सुखाचे झाले आहे. जागा ही विकतच घ्यावी लागते व त्यासाठी ४०० चौ. फुटाच्या जागेसाठी किमान ८०००० रुपयापासून एक लाख रुपये मोजावे लागतात. जन्माची कवडीकवडी सारी शिल्लक, फ्लॅटमध्ये घालून त्याला देखील 'श्रमसाफल्य' नाव देण्याचे दिवस आता नाटकातूनही राहिलेले नाहीत. तुझे आहे कॉंट्रॅक्टरपाशी अशी ही स्थिती आहे. कापडाची परिस्थिती तीच आहे. त्या वेळी ६-७ आणे वार कापड मिळत होते, तर आज ५ रुपये वारखाली साधे कापड मिळत नाही. २॥ रुपयाला मिळणाऱ्या साडीला आता ३५ रुपये मोजावे लागतात.

या सर्व बाबींनी वैतागून जाऊन सामान्य मनुष्य जेव्हा बोलतो, तेव्हा त्याला हल्लीचे जीवनमानच सुधारले आहे, पूर्वीपेक्षा पगार हल्ली चौपट झाले आहेत, महागाई वाढली आहे, तर मग सिनेमा-थिएटरांना कशी गर्दी होते, वगैरे सांगून गप्प करण्याचा प्रयत्न केला जातो. हल्लीच्या जीवनमानाची राहाणी वाढली आहे ही गोष्ट खरी आहे; पण ते किंमती वाढल्याचे समर्थन मात्र नाही. राहाणीचे मान हे केवळ गरजा वाढवल्यानेच वाढत असते. तसेच भविष्यकाळाबद्दल बेफिकिरी वाढल्याने असतील ते पैसे खर्च करून टाकणाऱ्या प्रवृत्तीमुळेही हे राहणीमान वाढत आहे. ही प्रवृत्ती व्हावयाचे कारण पाश्चिमात्य राष्ट्रांत भावी कालाबद्दल निश्चितता वाटत असते तसे नसून, इथे काही वर्षानंतर रुपयाची किंमत आणखी कमी होणार आहे, ही उरातली भीती असते. आज राष्ट्रीय बचत सर्टिफिकेटात १०० रुपये गुंतवले तरी सहा वर्षानंतर मिळणाऱ्या २०० रुपयाचा मोबदला आजच्या १०० रुपयाइतकाही मिळणार नाही असे अनेकांना वाटत असते. ही भीती साधार नाही असे कुणीही म्हणू शकणार नाही.

दिवसेंदिवस चलनाची क्रयशक्ती कमी होत जाणे अपरिहार्य आहे, हे जगातील अनेक चलनांचा विचार केला असता दिसून येईल. पण ती किती प्रमाणात कमी व्हावी हा मुद्दा विवाद्य आहे. मनुष्याची प्रगती जसजशी वाढत आहे, तसतशा केवळ अन्न, वस्त्र

व निवारा या तीनच बाबतीत त्याला रस राहात नाही. कालच्या चैनी या आमच्या सुखासमाधानाच्या बाबी होतात व उद्या त्या गरजा ठरू लागतात. प्रगतीचे हे द्योतक आहे हे उघड आहे व विकास योजना आखून राष्ट्रीय उत्पन्न वाढवण्याचा जेव्हा विचारपूर्वक प्रयत्न केला जातो, तेव्हा या बाबींचा तात्त्विक ऊहापोह जरूर केला जातो. फक्त प्रत्यक्षात जेव्हा त्या गोष्टी उतरू शकत नाहीत, तेव्हा त्याचा विचार चिंतनीय ठरतो.

कुठल्याही विकासासाठी योग्य ते कष्ट उपसावे लागतातच. आता संरक्षणाचीही जबाबदारी वाढल्याने भारतीय नागरिकांना दुप्पट कष्ट करावे लागणार आहेत. पण या कष्टांची इमारत उभारताना जीवनाच्या आवश्यक व किमान गरजांची पूर्ती कमीत कमी कष्टाने झाली तरच उरलेले श्रम विकासासाठी जाऊ शकतील व त्यासाठी अन्नधान्य, साधारण कापड व राहायला कुटुंबाला निदान दोन खोल्या, एवढ्या गरजा भागल्या जातील याची खात्री सामान्य नागरिकाला मिळाली पाहिजे. पण हल्लीच्या करवाढीमुळे अंदाजपत्रकात कुठे कात्री लावावी याचाच अंदाज करता येत नाही. विशेषतः मध्यमवर्गीय किंवा ज्याचे उत्पन्न सर्वसाधारणपणे ठरलेले असते, त्यांना त्याची झळ जास्त लागते. गरीब माणसाला तर त्यांचे जीवनमान उंचावले गेल्याचे फक्त कागदावरच वाचावे लागते. आपले राष्ट्रीय उत्पन्न गेल्या पंचवीस वर्षात कितीतरी पट झाले आहे, पण किंमतीतील फरक काढला तर त्यात फक्त काही टक्क्यांचीच वाढ झाली आहे. ही वाढ सुद्धा औद्योगिक उत्पादनाच्या किंमतीमुळेच दिसू शकते. रेडिओ, शिवण्याची यंत्रे, विजेचे पंखे, वगैरेंच्या किंमतीत फारशी वाढ झालेली नाही. पण उत्पादन मात्र वाढले आहे याचा विचार केला की, आपण प्रगतिपथावर आहोत की नाही याचा संदेह पडावा.

राष्ट्रीय चाचणीत असे आढळून आले आहे की, नित्य खर्चापैकी अन्नधान्यावर शहरातून ५८ टक्के खर्च होतो, तर खेड्यात हे प्रमाण १९५६ मध्ये ६७ टक्क्यांपर्यंत होते. १९५८–१९५९ ची मुंबई शहराची तपासणी करण्यात आली. त्यात २०० रुपयांपर्यंत महिना उत्पन्न असलेले लोक २८ टक्के होते, तर २०० ते ३०० रुपयांपर्यंत उत्पन्न असणारे लोक २७॥ टक्के होते. ३०० ते ५०० रुपयांपर्यंत असलेल्यांची टक्केवारी २६॥ इतकी होती. आता अशी जर आकडेवारी काढली तर वर अन्यत्र दिलेल्या किंमतीच्या संदर्भात या भाववाढीने लोकांना किती जर्जर केले जात असेल याची कल्पना येईल.

वेगवेगळ्या आकड्यातून आणि सरासरीतून दिसणाऱ्या दृश्यापेक्षाही प्रत्यक्षात कमी उत्पन्नाच्या वर्गांना त्याची जास्त झळ बसत असते. कारण जास्त उत्पन्नाच्या आकड्याचा समावेश झाल्याने या सरासरीची भीषणता बरीच नाहीशी होते. सर्वसामान्य पाच माणसांच्या कुटुंबाचा आजचा खर्च २२५ ते २५० रु. पर्यंत येत असतो. यात त्याला योग्य अशी जागा पुष्कळ वेळा अंतर्भूत होत नसते. जिथे नोकराला वास्तव्याची जागा दिली जात नाही, तिथे त्याला १०% घरभाडे भत्ता सर्वसाधारणपणे दिला जातो; पण

हल्ली २५० रुपयात सुद्धा दोन खोल्या मिळत नसल्या तरी १०% हे जुने प्रमाण कायमच राहिले आहे. आपला घरखर्च बसवण्यासाठी मासिक अंदाजपत्रकात सर्वांची सोय बघायची ठरले, तर खालील कोष्टक बसवता येईल.

घरभाडे	१५%	६५%
अन्नधान्य	२०%	
चहा, इतर वाणी सामान	५%	
दूध, तूप	१०%	
जळण	५%	
कपडे	१०%	
धोबी, मोलकरीण	५%	
शाळा	१०%	
डॉक्टर	५%	
करमणूक, वाचन, वर्तमानपत्रे	५%	
एकूण	९०%	

सरकारी योजनांनुसार प्रॉव्हिडंट फंड व विमा यांचे किमान प्रमाण शेकडा ११% धरले गेले आहे. याखेरीज हाताशी असणारी काहीही बचत करावयाची नाही असे म्हटले व लग्न-मुंजीसाठी द्यावयास लागणारे अहेर, किरकोळ सामाजिक कार्यासाठी द्यावयाच्या वर्गण्या नाहीत, प्रवास होणारच नाही व बाळंतपण वा काही स्थिर खरेदी नाही असे गृहीत धरूनही, हातात असलेल्या १०% त हे अंदाजपत्रक बसू शकत नाही. अर्थात् वर उल्लेखिलेल्या बाबींसाठी काही तरी खर्च होतोच हे लक्षात घेतले म्हणजे दोन टोकांची गाठ घालणे किती अवघड आहे हे लक्षात येईल. कारण हे अंदाजपत्रक नमुनेदार ठरेल असे आहे; पण प्रत्यक्षात हे खर्च उतरवता येणारे नाहीत. पाच व्यक्तींच्या कुटुंबाची मासिक मिळकत जरी सरासरीने ८०० रुपये धरली, तरी त्याला ८० रुपयात रोज अर्धा लिटर दूध घेऊन ५ माणसांना फक्त नैवेद्य दाखवण्याइतके दूध मिळू शकेल. हीच गोष्ट वरील अंदाजपत्रकातील प्रत्येक टक्केवारीबद्दल म्हणता येईल. त्याचप्रमाणे ११% शिलकीने त्याला निवृत्त होण्याचे वेळीं २५ वर्षे नोकरी केल्यावर देखील फारच लहान रक्कम, विमा वगैरे धरून मिळणार. हा खर्च, वर अंदाजपत्रकात न बसलेल्या बाबींसाठी त्या पंचवीस वर्षांत होऊनच जात असल्याने, नोकरी लागण्यापूर्वी तो ज्या निष्कांचन परिस्थितीत असतो, त्याच परिस्थितीत नोकरी सोडल्यावर तोच खर्च येत असल्याने मधला काळ हे एक स्वप्न होते की काय असेच त्याला वाटू लागते. व आपणही ‘ जन्मा

आला हेला, पाणी वाहता वाहता मेला ' याच कोटीतले ठरलो याची त्याला खंत वाटते. 'ना खंत ना खेद ' वाटणाऱ्या पराकोटीतला होणे त्याला जमत नसल्याने या वैयक्तिक वैफल्याचे सामाजिक वैफल्यात रूपांतर होणे मग स्वाभाविक ठरते.

या सर्व विवेचनांवरून, किमान गरजा भागवण्यास माणसाची दोन-तृतियांशापेक्षाही प्रत्यक्षात जास्त अर्थोपार्जन शक्ती खर्च पडते हे दिसून येते. साहजिकच त्याचा परिणाम विकासकार्यावर अप्रत्यक्षरित्या होतच असतो. समाजाच्या आडातच जर सृजनशक्ती नसेल, तर ती योजनांच्या पोहऱ्यात येऊच शकत नाही. जी येते ती भ्रामकरित्या आलेली असते. बचत शक्तीची ही परिस्थिती असल्यामुळे, ती कितीही सक्तीची केली तरी तिचे दृश्य-परिणाम दिसू शकणार नाहीत, असे म्हटले जाते, ते चुकीचे नाही. सक्तीची बचत वगैरे कल्पना मूलतः चांगल्या आहेत; पण त्यांच्या यशासाठी स्थिर किंमतीसारख्या चांगल्या कल्पनाही सत्यसृष्टीत येण्याची पराकाष्ठा केली पाहिजे. केवळ पदार्थांच्या किंमतीचे फलक दुकानाबाहेर लावून हे होत नाही.

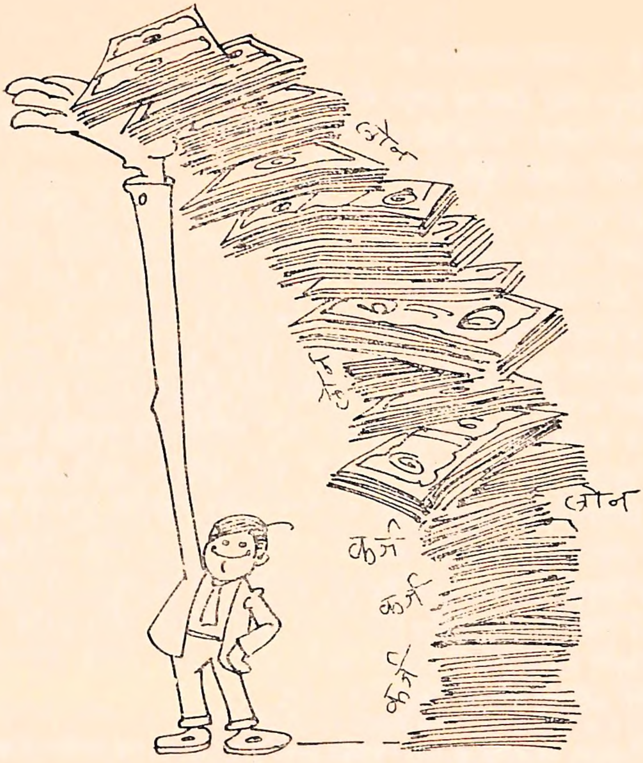
आपल्या यापुढील योजना या जास्त महत्त्वाकांक्षी होत जाणार आहेत. त्यामुळे तुटीच्या अर्थव्यवस्थेचा अवलंबही जास्त प्रमाणावर होणे उघड आहे व गोळा करण्यास सुलभ अशा अप्रत्यक्ष करांचा अवलंबही बराच होणे अपरिहार्य ठरेल. पण हे कर किमान गरजांवर लागणार नाहीत याची दक्षता घेतली गेली पाहिजे. तसेच अत्यावश्यक गोष्टी, शिधा नियंत्रण-पत्रके न काढता व कुठल्याही रांगेत उभे न राहता मिळाल्या पाहिजेत हेही महत्त्वाचे आहे. अनेक ठिकाणी इतके मनुष्य-तास वाया गेले असे जाहीर होत असता, ह्या रांगेच्या रोगामुळे किती मनुष्य-तास वाया जातात व त्याची जबाबदारी कुणाची हे सोयीस्करपणे विसरले जाते. या मनुष्य-तासांचा हिशोब केला व नेहमीच्या चलाख आकड्यांची जादू केली तर गणित मांडून असे दाखविता येईल की, जनतेच्या या 'श्रमदानाची किंमत' कित्येक कोटी रुपये होत असते. कारण ४० कोटी जनतेचे असे आठ-दहा कोट कुटुंबागणिक, महिना फक्त एक असे वार्षिक बारा तास धरले तरी त्यातून एक 'कोयना योजने'चा खर्च जरूर निघावा. तेव्हा अप्रत्यक्ष करांचा आश्रय घेताना निदान आवश्यक वस्तूंची सुलभप्राप्यता विचारात घेणे अत्यावश्यक आहे. तसेच असे कर पहिल्या किंवा प्रत्येक पायरीवर बसवण्याऐवजी शेवटच्या पायरीवर बसवण्याचा पर्याय विचारात घेतला पाहिजे.

आज केवळ असे होत नसल्याने, सामाजिक उत्थापनाच्या आड येणाऱ्या दुष्टचक्राची निर्मिती होते. वाढत्या किंमतीमुळे पगारवाढ, वाढती रोजगारी मागितली जाते. वाढत्या रोजगारीमुळे उत्पादनखर्च वाढून निर्मितीखर्च वाढतो. निर्मितीखर्च वाढला की, किंमती परत वाढतात. या वाढत्या किंमतीवर परत नवीन नवीन जकाती बसवल्या जातात आणि हे चक्र कधीच संपत नाही. शिवाय वाढत्या किंमतीने राष्ट्रीय उत्पन्नाचा आकडा उगीच गणितश्रेणीने वाढलेला दिसतो. चलनवाढीच्या सिद्धान्ताने जनतेच्या हातातील कागदी

चलन वाढल्याने ज्या किंमती वाढतील, त्यावर फारसा इलाज नसल्याने या मार्गाचा अवलंबही जपूनच करावा लागेल.

भाववाढीचा हा प्रश्न असा सर्वसामान्य जनतेच्या हृदयास भिडणारा आहे. आणि त्यावर जोपर्यंत तोडगा काढला जात नाही, तोपर्यंत ' कलियुग बरं कलियुग 'पासून सर्व प्रकारची चर्चा, या विषयावर सर्व काळ होतच राहणार आहे. वर्तमानपत्रांना व राजकीय पक्षांना खाद्य मिळतच राहणार आहे; अन् या खाद्यपदार्थांना किंमत मुळीच द्यायला लागत नाही ही खरी गंमत आहे.

$ $



नवीन व्यवसाय सुरू करताना केवळ तंत्रज्ञान व व्यवसायाची माहिती असून उपयोगी नाही. त्याला बँकेचे आर्थिक सहाय्य हवे असते. कर्ज घेताना आवश्यक ती माहिती बँकेस पुरवावीच लागते. ते जर जमले तर बँकेशी आपले छत्तीस गुण जमू शकतात.

६ : छत्तीस गुण का छत्तिसाचा आकडा

कुठल्याही देशाचा विकास हा त्यातील मोठे उद्योगधंदे आणि शेती याचबरोबर लघुउद्योगांच्या वाढीवरही अवलंबून असतो. किंबहुना इतर विकसित देशातून मोठ्या

उद्योगधंद्यातून तयार होणाऱ्या वस्तूंचे बरेचसे भाग निर्मितीसाठी छोट्या छोट्या उद्योग-धंद्यांना दिले जातात. भारतातही आजमितीस होणाऱ्या एकूण औद्योगिक उत्पादनांपैकी चाळीस टक्के उत्पादन लघुउद्योग क्षेत्रात होते.

बऱ्याच वेळा या लघुउद्योगात गुंतलेल्या तंत्रज्ञांना, कारखान्यांना वा व्यक्तींना त्यासाठी काय सवलती उपलब्ध असतात व त्या कशा घ्यायच्या याची तांत्रिक माहिती नसते असे आढळून येते. लघुउद्योगाला आतापर्यंत केवळ दहा टक्केच कर्जपुरवठा झाला आहे ही एक तक्रार बऱ्याच वेळा त्या बाबतीतल्या अज्ञानामुळेच आढळून येते. आता तर राष्ट्रीयीकरणानंतर बँकांना, लघुउद्योगांना अग्रहक्क देऊन कर्जे देण्यासाठी सतत सूचना दिल्या जात आहेत. तरी पण त्याचा अर्थ कुणीही पैसे मागितले की दिले पाहिजेत असा नाही. कर्ज देण्यापूर्वी बँकांना विशिष्ट कल्पना देणारी माहिती पुऱ्या स्वरूपात हवी असते. ती कशी द्यायची, किंबहुना कर्ज मागताना ते कसे मागायचे, आणि काय माहिती आपल्या हिताच्या दृष्टीने गोळा करायला हवी याची जाणीव लघुउद्योग करणाऱ्या व्यक्तींना, किंबहुना स्वतःचा काहीही उद्योग करणाऱ्या व्यक्तीला झाली तर त्यांना बँकांकडून कर्ज मिळण्यास प्रत्यवाय येऊ नये. कारण बँकांकडे आलेले कर्ज त्या सहसा नाकारत नसून, त्यांच्याकडे पुरेशी विचारणाच होत नाही अशी त्यांची धारणा आहे. कुंडली देताना सर्व ग्रह आणि आपले गुण न देता ती जमलीच पाहिजे असा आग्रह धरणाऱ्या वर-पित्यासारखा आजचा कर्जदार बँकेकडे येत असतो.

बँकेकडे आज जर अशा कुठल्या व्यक्तीने अर्ज केला, तर ती त्या अर्जात एक काही तरी रक्कम घालून तेवढे कर्ज द्यावे असे म्हणते. तारण काय किंवा परतफेड कशी या प्रश्नावर, मागाल ते आणि मागाल तेव्हा असे मोघम उत्तर येते. याचे कारण आपण कर्ज कशासाठी मागत आहोत याचीच मुळात त्या व्यक्तीला कल्पना नसते. या सर्व ज्ञानाशी त्याचा छत्तिसाचा आकडा असतो. बँकेकडे मागितलेले कर्ज काही वस्तू विकत घेण्यासाठी खर्च करायचे असते. त्यातून काही उत्पादन निघते व ते विकल्यानंतर जी रक्कम येईल, त्यातून ते कर्ज फेडायचे असते. तेव्हा दिलेले कर्ज उत्पादन वाढवण्यासाठी जरूर आहे, त्यामुळे उद्योगाला काही फायदा होणार आहे व त्यातून पैसे परत करण्याची शक्यता निर्माण होणार आहे हे बँकेला पटवून द्यावे लागते. प्रत्येक व्यवसायाची काही वैशिष्ट्ये व पद्धती असल्याने, कदाचित् काही बँकांतून असलेला एक साचेबंद फॉर्म सगळ्यांना उपयोगी पडेल व सोईचा ठरेल असे नाही. किंवा एका बँकेचा फॉर्म दुसरीकडे तसाच लागू होईल असे नाही. अशा वेळेला आपल्या व्यवसायाबद्दलचा पूर्वेतिहास, सध्याची परिस्थिती व कर्ज घेतल्यानंतरच्या काही वर्षांत होणारा बदल याची कल्पना सविस्तर बँकेला एका स्वतंत्र पत्राने द्यायला हरकत नसते.

कुठलाही व्यवसाय बघताना बँक, त्याबाबत लागणाऱ्या बाबी सहजपणे उपलब्ध आहेत ना, व्यवसायातील खाचखळग्यांची चालवणाऱ्याला माहिती आहे ना, विशिष्ट

तांत्रिक ज्ञानाची आवश्यकता असल्यास ते मालकाला, भागीदाराला व कंपनीने ठेवलेल्या पगारदार नोकराला आहे ना, उत्पादन निघाल्यानंतर त्याची सहजपणे व योग्य भावात विक्री होणे शक्य आहे ना, त्यातील माल काही कारणाने पडून राहणार नाही ना, राहिल्यास तो नाशवंत आहे का ? हा सर्व व्यवहार समजू शकणारी व्यक्ती कारखान्यात आहे ना व ही सर्व योजना पार पाडण्यासाठी लागणारे व्यवस्थापन—विशेषतः आर्थिक व्यवस्थापन—व्यवसायात करण्यासाठी योग्य व्यक्ती आहे ना, ह्या बाबी बघण्यावर बँका भर देत असतात. कारखाना मोठा असो अगर लहान असो आणि उत्पादन व विक्री एक कोटी रुपयाची असो वा पाच हजार रुपयांची असो, ह्या सर्व गोष्टी व्यवसाय नीट चालू राहण्याच्या दृष्टीने आवश्यक असतात. व्यवसायाबद्दलची माहिती छोट्या व्यक्तीच्या व्यवसायातही लागत असते. उदाहरणार्थ, अगदी लहानसे उदाहरण घेतले तर एखाद्याला एक शिवणकामाचे मशीन घ्यायचे असेल, तर पाचशे रुपयाचे मशीन घेतल्यावर त्याची रोज दहा रुपये शिलाईची मिळकत होईल. त्यातून, सुया, दोरा, वादी, तेल वगैरेचा महिना दहा रुपये खर्च, जागाभाडे पंचवीस रुपये व स्वतःच्या प्रपंचासाठी किंवा नोकर शिंपी ठेवला तर त्याचा पगार म्हणून दीडशे रुपये वजा जाता त्याला महिना पन्नास रुपये व्याजासह फेडता येतील. एखाद्या कर्जदाराला पिठाची गिरणी घ्यायची असेल, तर तिचे पाच हजार रुपये दिल्यावर रोज २०० किलो दळणाचे दहा पैसे किलोप्रमाणे वीस रुपये, असे सव्वीस दिवसाचे ५२० रुपये मिळाले; तर त्यातून जागाभाडे ७५, वीज १००, एक गडी ५०, दुरुस्तीसाठी २०–२५ रुपये व स्वतःसाठी १५० रुपये ठेवून महिना सव्वाशे रुपये व्याजासह हप्त्यापोटी तो कर्जदार बँकेला देऊ शकेल. रिक्षा, टॅक्सी, ट्रक यांचेही असेच जमा-खर्चाचे गणित मांडून आपल्याला धंदा करण्यात कुठल्याही अडचणी कशा नाहीत, ग्राहकांची शाश्वती असण्यासारखा तो व्यवसाय आहे व त्यातून दैनंदिन व्यवसाय चालू ठेवण्यासाठी लागणाऱ्या वस्तू, दुरुस्त्या यांची सोय होऊन, शिवाय स्वतःचा उदरनिर्वाह होऊन बँकेचा हप्ता कसा देता येईल असे दाखवता येते. असे गणित, कर्ज घेण्यापूर्वी कर्जदाराने मांडले तर त्यालाही व्यवहारात खरोखरच आपल्याला उभे राहून, कर्ज फेडण्याची कशी, कितपत व किती वेळात शक्यता आहे याचा अंदाज येऊ शकतो. नाहीतर कर्ज घेऊन विकत घेतलेल्या सामुग्रीचा किफायतशीर वापर होऊ शकणार नाही. सबब कर्ज न फेडता व्याजाचाही बोजा अंगावर घेऊन, पश्चात्तापाची पाळी येते. बँकेचे हप्ते असा अंदाज घेतल्याखेरीज कबूल केले व ते वेळेवर देता आले नाहीत की, बँकेतील आपले रेकॉर्ड खराब होते व त्याचा पुढील कर्जमागणीवर थोडा तरी परिणाम होतो हे विसरून चालणार नाही. पत ही केवळ जमीनजुमला, यंत्रसामुग्री वगैरे गोष्टींवर अवलंबून नसून त्या व्यवसायिकाची आपला शब्द पाळण्याची किती तयारी आहे त्यावर अवलंबून असते.

शिवणकाम, रिक्षा, टॅक्सी, पिठाची गिरणी ही अगदी दैनंदिन छोट्या उद्योगांची उदाहरणे होत. त्याबाबत इतर माहिती द्यावयाची आवश्यकता नसते. किंबहुना या छोट्या

उद्योगांना सेवा-उद्योग (Service Industry) म्हणता येईल. पण अन्य बाबतीत जिथे वस्तु-निर्मितीचा प्रश्न येतो, तिथे बँकांना जास्त माहिती लागते. अर्थात असा उद्योग वा निर्मिती म्हणजे केवळ इंजिनीअरिंग वस्तूंचेच उत्पादन नव्हे. पण महाराष्ट्रात तरी ह्या दोन्ही गोष्टी समानार्थी समजल्या जात आहेत. म्हणून वेगळेच उदाहरण घेऊन, दैनंदिन व्यवहारातील वस्तूपैकी ज्या वस्तू आहेत त्यातील चॉकलेट, आइस्क्रीम किंवा ज्या वस्तूंना विक्रीची काळजी नाही अशा वस्तूंच्या निर्मितीचा कारखाना एखाद्याला काढायचा असेल, तर काय करावे लागेल त्याचा विचार केल्यास—तो व्यवसाय चालवणारी व्यक्ती त्यात किती जाणकार आहे, त्या व्यवसायाला एकूण पुढील पाच वर्षांचा विस्तार लक्षात घेता किती जागा लागेल, ती भाड्याने घ्यावयाची असल्यास मिळते आहे का किंवा विकत घ्यावयाची असल्यास कुठे आहे, केवढी आहे, तिथे व्यवसाय सुरू करायला नगरपालिकेची आडकाठी असणार नाही ना, याची माहिती बँकेला द्यावी लागेल. त्यानंतर इमारत बांधायची असेल तर—केवढी इमारत असेल, ती कोण बांधणार आहे व ही सर्व जागा व्यवसायाच्या दृष्टीने सोयीच्या जागी आहे ना, तिथून माल नेण्यासाठी वा आणण्यासाठी नीट वाहतूक-व्यवस्था आहे ना, तिथे कुठल्या प्रकारची यंत्रसामुग्री लागणार आहे, ती कितपत अद्ययावत आहे, कुणाकडून घेतली जाणार आहे, तिची उत्पादनक्षमता प्रत्येक पाळीची किती आहे, ही सर्व माहितीही आवश्यक ठरेल.

आइस्क्रीमसारख्या व्यवसायाला दूध किती लागेल ? ते ताजे, पुरेसे व खंड न पडता सतत मिळण्याची खात्री आहे ना, साखरेचे नियंत्रण असल्यास पुरेसा कोटा मिळेल ना, त्याच्यावरील कागदी कोनांची किंवा आवरणाची काय व्यवस्था आहे आणि प्रत्यक्ष विक्री पुरेशी होईपर्यंत प्राथमिक खर्च किती लागेल, उत्पादनासाठी म्हणजेच व्यवसाय उभा राहण्यासाठी किती कालावधी लागेल वगैरे माहितीवरून व्यवसायाची संपूर्ण कल्पना येऊ शकते. त्यावरून उत्पादनखर्च, अन्य कचेरीचा ठराविक खर्च, घसारा, झीज, फूटतूट, नासाडी वगैरे वजा जाता ढोबळ नफा किती उरेल व त्यातून व्यवसाय करणाऱ्याचा पगार, वा उचल वजा जाता नक्त नफा किती उरेल आणि त्यातून प्राप्तीकर किती जाईल व पुनः धंद्यात घालण्यासाठी नवे भांडवल म्हणून किती रुपये उभे राहतील किंवा बँकेचा हप्ता त्यातून कसा देता येईल हे स्पष्ट केले की बँकेला सर्व व्यवसायाची पुरेशी माहिती दिली गेली असे होते.

व्यवसाय सुरू करणारा प्रथमच धंद्यात पडत असेल, तर छोटा उद्योगधंदा काढण्यासाठी बँका त्याला पाचपंचवीस हजारापर्यंत कर्जे देतात. त्याहून जास्त कर्ज हवे असेल, तेव्हा त्या व्यवसायातील यशाबाबतची जास्त खात्री होण्यासाठी त्या व्यवसायाची तांत्रिक माहिती त्या कर्जदाराला पुरेशी आहे ना याबाबत जास्त चौकशी केली जाते. एकदम मोठी रक्कम गुंतवण्यासाठी मागण्याऐवजी हळूहळू धंद्याचा जम बसावा अशीच कल्पना त्यामागे असते; कारण असा धंदा चालू असला म्हणजे गेल्या काही वर्षातील यशाची

पावती हे एक जादा प्रमाणपत्र कर्जदाराच्या हातात असते. त्याच्या ताळेबंदावरून अनेक बाबतीत मग तो बँकेची खात्री पटवू शकतो. ताळेबंद म्हणजे कुणाच्याही किंवा कुठल्याही व्यवसायाच्या जिंदगी व देण्यायेण्यांचा तपशील असतो. तो फार मोठ्या किंवा लिमिटेड कंपन्यांसाठीच असतो ही कल्पना चुकीची आहे. अगदी एकाधीन (प्रोप्रायटरी) व्यवसायाच्या छोट्या पानपट्टीच्या दुकानाचासुद्धा ताळेबंद असतोच. कित्येकदा तो कागदावर मांडून आपली प्रत्यक्ष परिस्थिती काय आहे याची दखल घेतली जात नाही एवढेच. चालू व्यवसायाच्या बाबतीत असा ताळेबंद आपण होऊन कर्जदाराने दिला व त्यातल्या येण्यादेण्याच्या व स्थावर जिंदगीबाबत तपशील पुरवला, तर बँकांचे काम सोपे होते. वेळ वाचतो. अनेक बँकांत खाती असली तर ती ठेवण्याचा उद्देश काय, त्यांचेकडून काय काय सवलती उपलब्ध आहेत, त्यांच्याकडे गेल्या दोन वर्षांत किती रकमा जमा झाल्या किंवा एकूण व्यवहार किती झाला ही माहितीही आवश्यक असते. धंदा भागीदारीत असेल तर भागीदारांच्या वैयक्तिक खात्याची आणि जिंदगी व देण्याची माहिती बँकांना दिली म्हणजे तुम्ही किती व कसा व्यवसाय केला आहे याची कल्पना मिळू शकते. पत म्हणजे शेवटी घेतलेले कर्ज परत करण्याची कर्जदाराची दानत आणि कुवत (व्यवसाय चालू ठेवून) हेच होय. त्यामुळे त्या बाबतीत ज्या ज्या बाबींवरून प्रकाश पडेल, त्या सर्वांबाबत जास्तीत जास्त माहिती कर्जदाराने देणे इष्ट ठरते. कर्ज ज्या बाबीसाठी मागितले गेले असेल, त्यासाठीच ते वापरले जावयाचे असते. तसेच बहुतांशी कर्जाचा विनियोग काही तरी विकत घेण्यासाठीच होत असल्याने, त्यातून काही तरी तारण आपोआप निर्माण होत असते. लहान कर्जदाराला कर्ज विनातारण द्यावे, कारणाकडे बघावे, तारणाकडे बघू नये हे जरी खरे असले तरी, त्या पाठीमागची भूमिका सचोटीच्या छोट्या माणसाजवळ कर्जापूर्वी काही तारण नसल्यास त्याचा त्रास होऊ नये हीच आहे. पण नंतर निर्माण होणारी जिंदगीही तारण असू नये अशी नाही. किंबहुना बँकेचे कर्ज काही जिंदगी करण्यासाठीच वापरली जाणे आवश्यक असते. ही जिंदगी उभी राहिल्यावर ती नीट व चालू ठेवणे, तिची देखभाल करणे, दुरुस्ती करणे, काही वर्षांनी ती उपयोगी पडणार नाही तेव्हा, नवीन उभ्या कराव्या लागणाऱ्या जिंदगीसाठी नफ्यातून तरतूद करणे या गोष्टी ओघाओघानेच येतात.

तंत्रज्ञाला फक्त उत्पादन करायचे माहिती असते पण बाकीच्या गोष्टी तो बघू शकत नाही असे म्हणणे चुकीचे आहे. त्याचप्रमाणे कच्च्या मालाचा पुरवठा, पक्क्या मालाची विक्री, उधार विक्रीची वेळेवर वसुली, बँकेतील खात्यांचे व अन्य येण्यादेण्याचे हिशोब, कर्मचारीवर्गाशी संबंध वगैरे बाबतीत किंवा त्यातल्या एखाद्या बाबतीतही उत्पादन-कुशल तंत्रज्ञांचा जर जादा वेळ जायला लागला, तर त्याचा परिणाम अहितकारक होतो. यासाठी भ्रामक काटकसरीच्या पाठीमागे न लागता योग्य तो फडणीस, विक्रेता वगैरे नेमावा लागतो. तरच व्यवसायाला सुरुवातीपासून योग्य वळण लागते. त्यांच्या पगाराची

सोय सुरुवातीच्या मांडलेल्या गणितात दाखवावी लागते. त्यामुळे बँकेला व्यवसायाची सर्व बाजूंनी काळजी घेतली जाणार आहे याची खात्री पटते. तात्पर्य, लघुउद्योगाने किंवा छोट्या स्वयंअर्जन करणाऱ्या व्यक्तीने बँकेकडे कर्ज मागताना या साऱ्या गोष्टींचा विचार करून सुरुवातीसच संपूर्ण माहिती, कुठलाही आडपडदा न ठेवता जर दिली तर बँकांचे व कर्जदाराचे काम सोपे होते. पण आपण काय माहिती दिली पाहिजे याची कल्पना नसल्याने, लोकांकडून कित्येक वेळेला एखाद्या योजनेचा संदर्भ देऊन मोघम पृच्छा होते. मग पत्रव्यवहारास सुरुवात होते व ती लांबण लांबत गेली, वेळेवर खुलासे न आल्याने प्रतिप्रश्न निघाले की, प्रतिखुलासे जरूर झाले की, कर्जदार वैतागतो. व कर्ज देण्यासाठी ही सारी माहिती आवश्यकच आहे का, वगैरे म्हणून खूप उशीर झाल्याबद्दल बँकेला दोष लावतो. बँकेतील अधिकाऱ्यांना वा कर्मचाऱ्यांनादेखील दैनंदिन व्यवहारात दिसणारे उद्योग सोडले तर उरलेल्या सर्वच उद्योगांची व त्यातील खाचाखोचा, अडीअडचणींची संपूर्ण माहिती असतेच असे नाही. त्याच वेळेला दिले जाणारे प्रत्येक कर्ज हे सुरक्षित असेल व त्यात बँकेला तोशीस लागणार नाही हे बघण्याची जबाबदारी मात्र संपूर्णपणे त्यांच्यावर असते. म्हणून पुरेसे समाधान झाले नाही तर त्यांच्याकडून पुनः पुन्हा पृच्छा होणे स्वाभाविक आहे. हे जर कर्जदाराने समजून घेतले तर दोघांमध्ये समंजस भूमिका निर्माण होऊन अर्जाचा विचार लौकर व अडचणी न येता होऊ शकेल. त्यात बँकेतील कर्मचारी व अधिकारी हेही एक प्रकारे शिक्षणच घेत असतात.

लघुउद्योग आणि गृहोद्योग, छोटे छोटे सेवा देणारे व्यावसायिक, यांनी ही माहिती लक्षात घेतली तर बँकेतून कर्ज सुलभपणे मिळू शकते याबद्दल त्यांची खात्री पटेल. ठक्कर समितीने दर वर्षी किमान पाच लाख नवीन कर्जदार निर्माण व्हावेत असे धरले आहे. पण सध्या अशा तऱ्हेचे अर्ज बँकांकडे अजूनही मोठ्या प्रमाणावर येत नाहीत. ते जर हे माहीत झाल्याने येऊ लागले तर ह्या व्यावसायिकांच्यामुळे राष्ट्रीय उत्पन्नात आणखी भर पडेल. आजच्या आमच्या निर्मितीच्या प्रमाणात आम्हाला कर्जे मिळत नाहीत ही त्यांची तक्रार दूर होईल आणि रोजगारीतही मोठ्या प्रमाणावर वाढ होईल. पण हे समजून त्याप्रमाणे वागण्याची आणि आपल्या ज्ञानात सतत भर पडण्याची लालसा धरण्याची ईर्षा सगळ्यांनी बाळगली तरच हे शक्य आहे.

$ $

स्त्रियांचे उद्योग म्हणजे फक्त मसाले कुटणे, लोणची करणे, पापड लाटणे, शिवणकाम, भरतकाम, एवढेच आता राहिलेले नाही. इतर देशात इलेक्ट्रिक आणि इलेक्ट्रॉनिक्स व्यवसायात तर स्त्रिया मोठ्या प्रमाणात दिसतातच; पण असा एकही उद्योग नाही की तिथं कमीअधिक प्रमाणात त्या काम करताना दिसत नाहीत.

७ : विस्तारलेली क्षेत्रं

देशाची लोकसंख्या जशी जास्त वाढायला लागते तशी त्यातला मोठा भाग कृषि-क्षेत्राकडून औद्योगिक व सेवाक्षेत्रामध्ये वळवायची जबाबदारी वाढते. लोकसंख्येत जवळ-जवळ निम्म्या स्त्रिया असल्याने त्या जर कुठल्याच क्षेत्रात व्यवस्थापक व श्रमिक म्हणून आल्या नाहीत, तर प्रत्यक्ष बेकार अशांच्या संख्येत त्यांची नावे येत नसली तरी अनुत्पादक व्यक्तींची संख्या वाढते. स्त्रियांचे गृहिणी म्हणून आपल्याकडे वैशिष्ट्यपूर्ण स्थान असले तरी उत्पादनक्षेत्रात वा सेवाक्षेत्रात त्याचा उपयोग अजून तरी पुरेसा होत नाही.

आपल्याकडे पुरुष बेकारांची नोंदलेली संख्याच आपले लक्ष विचलित करण्याइतकी मोठी आहे व त्यांनाच आपण काम देऊ शकत नाही, अशा पार्श्वभूमीवर स्त्रिया औद्योगिक, उत्पादक क्षेत्रात न येणे इष्ट असा विचार कुणीतरी मांडतो. पण आजच्या समतेच्या काळात तो बरोबर नाही. शिवाय देशाची एकूण प्रगती, स्त्री जोपर्यंत शिक्षित होत नाही आणि आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र होत नाही तोपर्यंत होत नाही हे लक्षात ठेवले पाहिजे. पुढारलेल्या विकसित देशांत स्त्री शिकली, पुरुषावर अवलंबून राहिली नाही, त्यामुळे लोकसंख्येचा प्रश्न, आर्थिक ओढाताण हे प्रश्न मोठ्या प्रमाणात जनतेला समजू लागले. परिणामी देश आणखी पुढे गेले, स्त्रीचे दुबळेपण नाहीसे झाल्यावर देश समर्थ झाले.

भारतात स्त्री-शिक्षणाचे महत्त्व महर्षी अण्णासाहेब कर्वे यांच्यासारख्या व्यक्तीने शंभर वर्षांपूर्वी ओळखले होते. तरीही त्याचा खेडोपाडी अजून प्रसार नाही. प्रौढ शिक्षणाची समस्या देश स्वतंत्र होऊन बत्तीस वर्षे झाली तरी भेडसावते आहे. बेकारीचा उल्लेख केलाच आहे. अशा परिस्थितीत घराला आधारच द्यायची जरुरी येते, तिथेच केवळ नोकरी वा व्यवसाय यांची जरुरी न मानता स्त्रियांनी या दोन्ही क्षेत्रांत झपाट्याने पुढे यायची जरुरी आहे.

त्यापैकी व्यवसाय वा सेवा यांचा विचार करता स्त्रियांचे व्यवसाय, नोकऱ्या, उद्योग-धंदे वेगळे असू शकतील का असा प्रश्न उपस्थित होतो. नोकऱ्यांच्याबाबत शिक्षिका, परिचारिका, दूरध्वनीच्या कर्मचारी, वैयक्तिक चिटणीस, टंकलेखिका अशी क्षेत्रे आणि उद्योगाच्या बाबतीत लोणची, पापड, मसाले, शिवलेले कपडे, भरतकाम हे लघुलघुतर उद्योग असे झटकन अनेकांच्या डोळ्यांसमोर येतात. पण असे मर्यादित क्षेत्रच स्त्रीच्या बाबतीत खरोखर आहे का हा विचार करण्याची वेळ आलेली आहे.

सुजाण अशा कुठल्याही व्यक्तीला — खऱ्या सुशिक्षिताला — स्त्री-पुरुषांच्या स्वाभाविक देहरचनेतील फरकाखेरीज कार्यकौशल्य व बुद्धिमत्ता यात फरक नाही हे कळते. नैसर्गिक प्रकृतिभेद हा प्रचंड शारीरिक कष्टाच्या बाबतीत आड येईल. साखरेची वा गव्हाची पोती लावावयाच्या कामासाठी गुदामात स्त्रिया हमालीसाठी येऊ शकणार नाहीत. पण त्याचा अर्थ असा नाही, की असे बळ जीवनाच्या बहुतांश क्षेत्रात वापरावे लागते. किंबहुना नव्याण्णव टक्के व्यवहारात ते लागत नाही. ते लागते तिथे पुरुषांच्या पैकीही सर्वच जाऊ शकत नाहीत हेही लक्षात घ्यायला नको का ?

घरात जर सुखस्वास्थ्य आणायचे असेल तर अर्थार्जन करणारी स्त्री एक महत्त्वपूर्ण घटक ठरते हा विचार बाजूला ठेवून, स्त्रीचा एकूण वेळ, बुद्धी, श्रम यांचा राष्ट्राच्या दृष्टीने जास्त उपयोग होणे आवश्यक आहे. त्या दृष्टीने जिला जमेल तिने याचा विचार करून स्वतःच्या कौशल्याचा, बुद्धीचा उपयोग करायला हवा. नोकऱ्या सगळ्यांना मिळत नाहीत. पण स्वतंत्र व्यवसाय कुणालाही करता येतो. त्यात अमकेच क्षेत्र निवडले

पाहिजे असे नाही. समर्थ स्त्री, समाजकारण आणि राजकारण यात सर्व प्रकारच्या लहानमोठ्या स्तरांवर जर कुशल नेतृत्व देऊ शकते तर अर्थकारणातही तसे व्हायला हरकत नाही. नव्हे, ते व्हायलाच हवे.

स्वयं-रोजगार करणाऱ्या, उद्योगात पडू इच्छिणाऱ्या स्त्रीला, पुरुषापेक्षा वेगळे निकष असत नाहीत. व्यवस्थापन, विक्री, कर्मचारी, श्रमिक, अर्थपुरवठा, उत्पादनाची गुणवत्ता आणि यंत्रांची देखभाल या बाबतीत कुठल्याही व्यक्तीला ठराविक प्रकारची काळजी घ्यावी लागतेच. तरीदेखील स्त्रीच्या नैसर्गिक जबाबदाऱ्यांमुळे तिला लहान लहान व्यवसाय करायचे असतात व घरकाम सांभाळून उद्योगात पडायचे असते. तेव्हा संसारातील कौशल्य वापरता येणारे व्यवसाय निवडले तर उत्पादनकौशल्य व गुणवत्ता या बाबतीत वेगळी काळजी घ्यावी लागत नाही, हेही मान्य करायला हवे. शहरीकरण वाढते तसे तयार अन्नपदार्थ घेण्याची प्रवृत्ती वाढते. बाहेर अन्न घेण्याच्या वेळा वाढतात. असे पदार्थ तयार करणे, गृहप्रसाधन, हे विभाग उत्पादनाच्या बाजूने स्त्रीला सोयीस्कर पडतात. तसेच विक्रीच्या बाजूने बघितले तर सौंदर्यप्रसाधने, आरोग्यविषयक विशेष वस्तू, कपडे, अंतर्वस्त्रे, लहान मुलाशी निगडित असलेल्या वस्तू यांच्या उत्पादनात जर स्त्रीने पडायचे ठरवले तर तिच्या नैसर्गिक कलांचा तिला विनासायास उपयोग करून घेता येईल. त्या दृष्टीने असे उद्योग स्त्रीने करावेत हे सुचविणेही गैर ठरणार नाही.

इतकेच नव्हे तर सध्या मोठ्या प्रमाणात नामांकित कंपन्यांतर्फे केल्या जाणाऱ्या चहाच्या बॅग्ज (प्रत्येक कपाला वापरण्यासाठी) करून त्यांना स्थानिक गरजांनुसार त्या विकता येतील. बिस्किटे व ब्रेड यांच्यासाठी तालुकानिहाय बेकरी स्त्रियांना चालविण्यास सुलभ जाईल. इंजिनीअरिंग उत्पादनातही घरात लागणारी ॲल्युमिनियमची भांडी, चिनी मातीची भांडी या पदार्थांचा त्यांना विचार करता येईल. कर्मचाऱ्यांच्या दृष्टीने स्त्री-कामगारांच्या काही विशेष मागण्या असतात. त्यांना संध्याकाळनंतर कामावर बोलावण्यात अडचण पडते. पण व्यवस्थापकवर्गात स्त्रिया असल्या तर ते व्यवसाय स्त्रियांना अंगिकारण्यात काही फायदे होऊ शकतील.

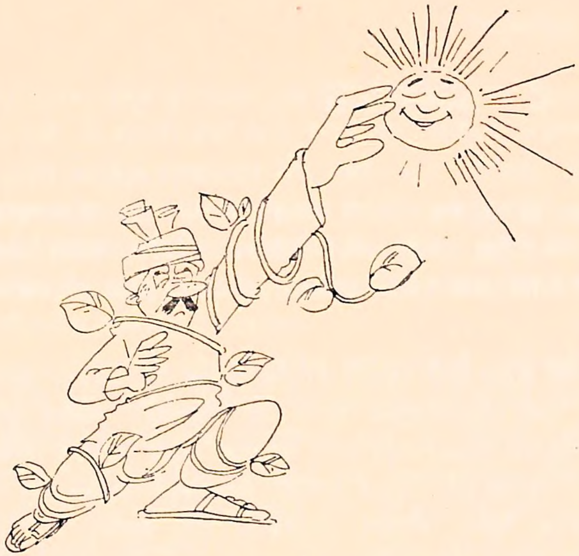
विक्रीच्या दृष्टीनेही फुटकळ विक्रीला किंवा घरोघर हिंडून विक्रीला जेथे वाव असेल, त्या वस्तू उत्पादनासाठी घेण्यात स्त्री-उद्योजिकेला लाभदायक ठरेल. कच्च्या मालाची फार गुंतागुंत नसेल असे व्यवसाय स्त्रियांना सोइस्कर ठरू शकतील. हस्तकौशल्याच्या सहस्रावधी वस्तूंचे उत्पादन केले तर ते घरबसल्या किंवा लहानशा जागेत होईल. अशा अनेक वस्तू एकत्र करून त्यांच्या विक्रीसाठी 'एम्पोरियम्स'ची व्यवस्था करावी लागेल. त्यांना निर्यातीसाठी खूप वाव आहे. त्याचीही सोय करावी लागेल. मास प्रॉडक्शनच्या या वस्तू नसल्याने यांची विक्रीव्यवस्था वेगळ्याच पद्धतीवर करायला लागते. छोट्या जागेत करता येणाऱ्या, कमी यंत्रसामग्री लागणाऱ्या, कागद, कापड, कातडी, शिंगे, काच, लाख यांच्या वस्तू, पॅकिंगसाठी लागणारी खोकी, प्लॅस्टिकच्या, काथ्याच्या, लेसच्या,

स्टार्चच्या वस्तू, उत्पादनासाठी स्त्रियांनी घेतल्यास ते जमणे जास्त सोपे जाईल. नैऋत्य भागात तर आजही हातमागावर अनेक स्त्रिया उत्पादनात गढलेल्या आहेत. सुगंधी तेले, ॲब्सॉर्बेंट कॉटन (शोषक कापूस), हँड नंबरिंग मशिन्स, दिव्यांच्या शेड्स, लाकडी, मोझेक टाइल्स, शिवणासाठी लागणाऱ्या टेप्स्, प्रवासी वस्तू, प्रिंटेड सर्किटरी, काड्या-पेटया, चष्म्याच्या फ्रेम्स, चष्म्याच्या घासलेल्या काचा अशाही अनेक वस्तूंचा नाम-निर्देश करता येईल. लोकरीच्या वस्तू आणि कपडे, होजियरी यांचाही त्यात समावेश होऊ शकेल.

नुसता काथ्या-उद्योग घेतला तर केरळात हातांनी धागे काढणारे ८५००० लघुउद्योग आहेत. वस्तू उत्पादनात २००० लहानमोठे उद्योग आहेत. तामीळनाडूत दोर वळणारी १०० ठिकाणे आहेत. आता तर नारळाची अनेक ठिकाणी लागवड होते. तेव्हा फक्त केरळमध्येच ती मक्तेदारी असण्याचे कारण नाही. लाखेपासून वस्तू करणारे लघुउद्योग बिहार, बंगाल, मध्यप्रदेशमध्ये कितीतरी आहेत.

स्त्रियांचे उद्योग म्हणजे फक्त मसाले कुटणे, लोणची करणे, पापड लाटणे, शिवण-काम, भरतकाम एवढे आता राहिलेले नाही. इतर देशात इलेक्ट्रिक आणि इलेक्ट्रॉनिक्स व्यवसायात तर स्त्रिया मोठ्या प्रमाणात दिसतातच; पण असा एकही उद्योग नाही की तिथे कमीअधिक प्रमाणात त्या काम करताना दिसत नाहीत. नोकरीव्यतिरिक्त स्वतः उत्पादनाचे क्षेत्र निवडताना, आधी सांगितल्याप्रमाणे उत्पादनकौशल्य, विक्री, कर्मचारी यांच्या बाबतीत जिथे ' स्त्री 'त्वाचा शारीरिक वा मानसिक फरकाचा, किंवा जागेच्या वापराचा वेगळा फायदा मिळू शकेल, ते ते उद्योग त्यांनी हाताळणे अधिक सोईस्कर ठरेल एवढेच! जात्याच असलेली कलात्मक दृष्टी, मृदुता, बोटांच्या वा अंगभूत ठेवणीचा उपयोग, या फक्त भरीला धरूनच स्त्रियांनी लहानमोठे उद्योगक्षेत्र निवडून आपले आणि राष्ट्रीय उत्पन्न वाढविण्याचा निर्धार केला पाहिजे. उत्पादन वाढले की विक्री वाढते. एकाची मिळकत वाढली की त्याला खर्चण्यासाठी चार वस्तू आणखी निर्माण कराव्या लागतात आणि समृद्धीचे चक्र फिरायला लागते. त्यात नको असेल तिथे ' स्त्रीत्व ' वेगळे असे न मानता स्त्रियांनी उद्योगाच्या, विशेषतः घरी, कमी जागेत करता येणाऱ्या किंवा बाहेर असला तरी लघुउद्योगात पडायला हरकत नाही. जिथे ' स्त्रीत्व ' विशेषकरून उपयोगी पडणार आहे, तिथे मात्र जरूर त्याचा फायदा घ्यावा, आणि उद्योग ही कुणाचीच, विशेषतः पुरुषांचीच मक्तेदारी नाही हे सिद्ध करायला पुढे येणे ही आज काळाची गरज आहे आणि सगळ्यांची ही खात्री आहे की भारतीय स्त्री आता त्यात फार मागे राहाणार नाही.

$ $



साधन संपत्तीचे नियोजन करून मानवी राज्य पुरवठ्याच्या प्रक्रियेतील महत्त्वाचा घटक म्हणजे उद्योजक. केवळ नवी कल्पना मांडली वा संशोधन केले म्हणजे तो उद्योजक होतो असे नाही. तर या कल्पनेचे वा संशोधनाचे जो व्यावसायिकत्व करू शकतो तो उद्योजक. ही उद्योजकता जशी उद्योगात आवश्यक आहे, तशीच कृषि-क्षेत्रात पण. 'त्या अमक्या बँकेकडे मी गेलो होतो पण मला त्यांनी वस्तूंच्या विक्रीसाठी काही मदत केली नाही. नुस्ते उत्पादनासाठी पैसे दिले म्हणजे भागत नाही. मग बँकांचं राष्ट्रीयीकरण कशाला ? बँकांनी उद्योजकाला सढळ मदत केली पाहिजे. त्याचे शिक्षण वाया जाऊ देता कामा नये.' असे उद्‌गार कधीकधी ऐकू येतात. विशेषतः हल्ली बँकांकडून आजारी उद्योगांची संख्या वाढती आहे व कर्जदार हे केवळ तंत्रज्ञ–उत्पादक एवढेच असतात, उद्योजक नसतात. अशी त्यावर मल्लीनाथीही होते. बऱ्याच जणांना हल्ली नोकऱ्या मिळत नसतात व त्यांनी उद्योग सुरू केले पाहिजेत म्हणून अशा सढळ कर्जाच्या सवलती असल्या तरी तंत्रज्ञ-उत्पादक हा उद्योजक का नसेल आणि उद्योजक म्हणजे नेमकं काय हे त्यांच्या लक्षात येत नाही.

८ : उद्योजकता

उद्योजकता ही आधुनिक काळाची मानवाला देणगी आहे. ती मोठ्या प्रमाणावर व सर्व क्षेत्रांत आता दिसू लागली आहे. औद्योगिक क्रांतीनंतर यंत्राची जोड मनुष्याला मिळू लागली आणि सतत नवंनवं करण्याच्या शोधक प्रवृत्तीतून उद्योजकतेला खतपाणी मिळू लागलं.

उद्योजनाची अगदी सोपी व्याख्या करायची म्हटलं तर नाविन्य आणून त्याचा व्यावसायिक, भरड भाषेत बोलायचं म्हटलं तर 'व्यापारी' उपयोग करणं म्हणजे उद्योजन. त्यामुळेच सर्वसामान्यपणे वाटतं तसं फक्त नवीन वस्तूंचंच उत्पादन किंवा शोध म्हणजे उद्योजन नव्हे. न्यूटन, मार्कोनी, मैदाम क्यूरी संशोधक होते पण उद्योजक नव्हे. या उलट जिलेट, फ्लेमिंग, अलेक्झांडर बेल, वालचंद हिराचंद, टाटा हे उद्योजक होते. पहिल्या प्रथम उद्योजन (Entrepreneuship) हा शब्द दोनशे वर्षांपूर्वी वापरला गेला. पण त्या आधीही जगात उद्योजकता होतीच. उद्योजकता नसती तर मनुष्य फक्त कच्चं मांस किंवा कच्ची फळं, धान्य, भाज्या खात राहिला असता, तिरकमठ्यानं शिकार करीत राहिला असता. मृगाजिन लावून समाधानी राहिला असता.

पण तसं झालं नाही. माणूस हव्यास करू लागला आणि उद्योजन आपोआप सुरू झालं, संस्कृती निर्माण होऊ लागली. मात्र औद्योगिक क्रांतीनेच प्रथम आधुनिक उद्योजकतेची कल्पना प्रकर्षानं पुढे आणली. जो माणूस आधी केवळ सुतार होता, तो वाघिणी निर्माण करून रेल्वे उद्योगाला हातभार लावू लागला, अन्यथा केवळ लोहार असणाऱ्याची छोटीशी फाउंडरी सुरू झाली. त्याचप्रमाणे जिद्द असलेली प्रत्येक व्यक्ती काही ना काही तरी नव्या कल्पना आपल्या आपल्या क्षेत्रात आणू लागली. घोडेस्वाराने चर्मोद्योग सुरू करण्याचा विचार केला आणि तो अश्वसाहित्य निर्माता बनला. अश्वसाहित्य निर्मात्याने चर्मव्यापारात प्रवेश केला आणि वाघिणी बनवणाऱ्यानं लाकडाच्या आणखी काही वस्तू निर्माण करायला सुरुवात केली.

नव्या कल्पना करत असतानाच आणि त्या अमलात आणत असतानाच गेल्या दोन शतकांतले उद्योजक संघटनेच्या आकृतिबंधाचाही विचार करत होते. त्यातूनच आधुनिक व्यवस्थापन जन्मले. नियोजन, अंदाजपत्रके तयार करणे. भविष्याचा वेध घेणे, किंमत-नफा गुणोत्तर विश्लेषण करणे, या कल्पना कालौघात शोधून काढण्यात आल्या आणि व्यवस्थापन मालकीपासून दूर काढले गेले. पण त्याचा अर्थ असा होत नाही की, आता व्यक्तिगत उद्योजकतेला वाव राहिलेला नाही. खास करून आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील उद्योग प्रचंड वेगाने वाढत असताना आज नवे उद्योजक, नवी उत्पादने व नव्या कल्पना

घेऊन पुढे येत आहेत. माणूस हा केवळ पुनरुत्पादन करणारा नसून विधायक कर्तृत्व करणारा प्राणी आहे. तो आपली शक्ती नव्या कल्पनांसाठी जोपासत, वापरतच राहील.

उद्योजक आणि आधुनिक व्यवस्थापक यात फरक आहे. उद्योजक केवळ नवीन कल्पनाच करत नसून त्या प्रत्यक्षात आणण्यातले धोकेही पत्करत असतो. जर कुठेही फिसकटले तर तो नुकसान सोसतो. जर यशस्वी झाला तर तो प्रचंड नफा मिळवतो. अंतर्ज्ञान, शोधण्याची क्षमता, आशावाद, उत्साह, धोके पत्करण्याची क्षमता आणि सोसणे हे उद्योजकाला आवश्यक गुण आहेत.

शूम्पीटरपासून सॅम्युअलसन पर्यंतच्या विविध अर्थशास्त्रज्ञांनी उद्योजकतेबद्दल वेगवेगळ्या पद्धतींनी लिहिले आहे. काहींच्या म्हणण्याप्रमाणे मजुराला जसे वेतन, भांडवलावर व्याज, जमिनीचे जसे भाडे, तसे उद्योजकाला नफा हा मोबदला असतो. वरील घटकांना त्यांची किंमत मोजल्यावर जे उरते ते नफा अशा स्वरूपात उद्योजक आपले उत्पन्न मिळवतो. शूम्पीटरच्या म्हणण्याप्रमाणे नफा हे शोधकाला खरे बक्षीस असते. कारण शोधक म्हणजे व्यवस्थापक नव्हे, शोधक नेहमीच यशस्वी होईल असे सांगता येत नाही. व्यवस्थापक नेहमीच अलेक्झांडर बेल किंवा थॉमस एडिसन असणार नाही.

सॅम्युअलसन म्हणतो, ' मॅकवेलने रेडिओ लहरींचा शास्त्रीय सिद्धांत मांडला, हर्झने तो सिद्धांत प्रयोगातून शोधला पण मार्कोनी व सार्नोफ यांनी तो सिद्धांत व्यापारी दृष्टीने फायदेशीर करून दाखवला. दोहोंमध्ये हा फरक आहे. '

उद्योजकाचे अंदाज म्हणजे स्टॉक मार्केटमधील किंवा लॉटरीचे तिकीट घेणाऱ्याचे अंदाज नव्हे! व्यापारातील उद्योजकतेबाबत म्हणायचं तर ते केवळ अंदाज नसतात, तर चाणाक्ष आडाखे असतात. आंब्याचा व्यापार करणारे मोहोर पाहतात आणि मगच काही निश्चित रक्कम बागवानाला देतात! यात अपयश येण्याची शक्यताही असते. बागवान तो धोका घेत नाही. कारण तो उद्योजक नसतो. उद्योजन फक्त उद्योगांतच असतं असं नाही. ते सर्व क्षेत्रात असू शकतं, त्यामुळं कृषितही उद्योजन असतं. आपल्याकडे शेती ही जीवनाची पद्धती झाली होती. पावसावर अवलंबून राह्यचे अन् उगवेल ते आपलं म्हणायचं ही प्रवृत्ती आपल्याकडे अजूनही आहे. पंजाब, हरियाणा हे दोन प्रांत सोडले तर इतरत्र पाण्याचा वापर करण्यासाठी कुठंही धडाडी दाखवली गेली नव्हती. महाराष्ट्रात तर जलसिंचन-शेती आठनऊ टक्क्यावर जाणार नाही असं वर्षानुवर्षे सांगितलं जात होतं. रेटा लागल्यावर आता हेच प्रमाण २१ टक्क्यापर्यंत जाईल असं म्हटले जाऊ लागलं आहे. तीच गोष्ट पिकाची. काही वर्षांपूर्वी उस लावला गेला. त्यात यश मिळालं. त्यामुळं बऱ्याच ठिकाणी प्रयोगक्षमता असूनही त्याच पिकाची री ओढली जाते. परिणामी शेतकऱ्याच्या पदरात योग्य किंमत पडत नाही.

उद्योजकता दाखवायला जास्त वाव आहे याचं कारण पिकांचे, उत्पादनांचे आपल्याकडे सर्वसामान्यपणे गणले जाणारे हंगाम. आंबा एप्रिल–जूनमध्येच, द्राक्षं फेब्रुवारी–

८ : उद्योजकता

उद्योजकता ही आधुनिक काळाची मानवाला देणगी आहे. ती मोठ्या प्रमाणावर व सर्व क्षेत्रांत आता दिसू लागली आहे. औद्योगिक क्रांतीनंतर यंत्राची जोड मनुष्याला मिळू लागली आणि सतत नवंनवं करण्याच्या शोधक प्रवृत्तीतून उद्योजकतेला खतपाणी मिळू लागलं.

उद्योजनाची अगदी सोपी व्याख्या करायची म्हटलं तर नाविन्य आणून त्याचा व्यावसायिक, भरड भाषेत बोलायचं म्हटलं तर 'व्यापारी' उपयोग करणं म्हणजे उद्योजन. त्यामुळेच सर्वसामान्यपणे वाटतं तसं फक्त नवीन वस्तूंचंच उत्पादन किंवा शोध म्हणजे उद्योजन नव्हे. न्यूटन, मार्कोनी, मैदाम क्यूरी संशोधक होते पण उद्योजक नव्हे. या उलट जिलेट, फ्लेमिंग, अलेक्झांडर बेल, वालचंद हिराचंद, टाटा हे उद्योजक होते. पहिल्या प्रथम उद्योजन (Entrepreneuship) हा शब्द दोनशे वर्षांपूर्वी वापरला गेला. पण त्या आधीही जगात उद्योजकता होतीच. उद्योजकता नसती तर मनुष्य फक्त कच्चं मांस किंवा कच्ची फळं, धान्य, भाज्या खात राहिला असता, तिरकमठ्यानं शिकार करीत राहिला असता. मृगाजिन लावून समाधानी राहिला असता.

पण तसं झालं नाही. माणूस हव्यास करू लागला आणि उद्योजन आपोआप सुरू झालं, संस्कृती निर्माण होऊ लागली. मात्र औद्योगिक क्रांतीनेच प्रथम आधुनिक उद्योजकतेची कल्पना प्रकर्षानं पुढे आणली. जो माणूस आधी केवळ सुतार होता, तो वाघिणी निर्माण करून रेल्वे उद्योगाला हातभार लावू लागला, अन्यथा केवळ लोहार असणाऱ्याची छोटीशी फाउंडरी सुरू झाली. त्याचप्रमाणे जिद्द असलेली प्रत्येक व्यक्ती काही ना काही तरी नव्या कल्पना आपल्या आपल्या क्षेत्रात आणू लागली. घोडेस्वाराने चर्मोद्योग सुरू करण्याचा विचार केला आणि तो अश्वसाहित्य निर्माता बनला. अश्वसाहित्य निर्मात्याने चर्मव्यापारात प्रवेश केला आणि वाघिणी बनवणाऱ्यानं लाकडाच्या आणखी काही वस्तू निर्माण करायला सुरुवात केली.

नव्या कल्पना करत असतानाच आणि त्या अमलात आणत असतानाच गेल्या दोन शतकांतले उद्योजक संघटनेच्या आकृतिबंधाचाही विचार करत होते. त्यातूनच आधुनिक व्यवस्थापन जन्मले. नियोजन, अंदाजपत्रके तयार करणे. भविष्याचा वेध घेणे, किंमत-नफा गुणोत्तर विश्लेषण करणे, या कल्पना कालौघात शोधून काढण्यात आल्या आणि व्यवस्थापन मालकीपासून दूर काढले गेले. पण त्याचा अर्थ असा होत नाही की, आता व्यक्तिगत उद्योजकतेला वाव राहिलेला नाही. खास करून आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील उद्योग प्रचंड वेगाने वाढत असताना आज नवे उद्योजक, नवी उत्पादने व नव्या कल्पना

घेऊन पुढे येत आहेत. माणूस हा केवळ पुनरुत्पादन करणारा नसून विधायक कर्तृत्व करणारा प्राणी आहे. तो आपली शक्ती नव्या कल्पनांसाठी जोपासत, वापरतच राहील.

उद्योजक आणि आधुनिक व्यवस्थापक यात फरक आहे. उद्योजक केवळ नवीन कल्पनाच करत नसून त्या प्रत्यक्षात आणण्यातले धोकेही पत्करत असतो. जर कुठेही फिसकटले तर तो नुकसान सोसतो. जर यशस्वी झाला तर तो प्रचंड नफा मिळवतो. अंतर्ज्ञान, शोधण्याची क्षमता, आशावाद, उत्साह, धोके पत्करण्याची क्षमता आणि सोसणे हे उद्योजकाला आवश्यक गुण आहेत.

शूम्पीटरपासून सॅम्युअलसन पर्यंतच्या विविध अर्थशास्त्रज्ञांनी उद्योजकतेबद्दल वेगवेगळ्या पद्धतींनी लिहिले आहे. काहींच्या म्हणण्याप्रमाणे मजुराला जसे वेतन, भांडवलावर व्याज, जमिनीचे जसे भाडे, तसे उद्योजकाला नफा हा मोबदला असतो. वरील घटकांना त्यांची किंमत मोजल्यावर जे उरते ते नफा अशा स्वरूपात उद्योजक आपले उत्पन्न मिळवतो. शूम्पीटरच्या म्हणण्याप्रमाणे नफा हे शोधकाला खरे बक्षीस असते. कारण शोधक म्हणजे व्यवस्थापक नव्हे, शोधक नेहमीच यशस्वी होईल असे सांगता येत नाही. व्यवस्थापक नेहमीच अलेक्झांडर बेल किंवा थॉमस एडिसन असणार नाही.

सॅम्युअलसन म्हणतो, ' मॅकवेलने रेडिओ लहरींचा शास्त्रीय सिद्धांत मांडला, हर्झने तो सिद्धांत प्रयोगातून शोधला पण मार्कोनी व सार्नोफ यांनी तो सिद्धांत व्यापारी दृष्टीने फायदेशीर करून दाखवला. दोहोंमध्ये हा फरक आहे. '

उद्योजकाचे अंदाज म्हणजे स्टॉक मार्केटमधील किंवा लॉटरीचे तिकीट घेणाऱ्याचे अंदाज नव्हे ! व्यापारातील उद्योजकतेबाबत म्हणायचं तर ते केवळ अंदाज नसतात, तर चाणाक्ष आडाखे असतात. आंब्याचा व्यापार करणारे मोहोर पाहतात आणि मगच काही निश्चित रक्कम बागवानाला देतात ! यात अपयश येण्याची शक्यताही असते. बागवान तो धोका घेत नाही. कारण तो उद्योजक नसतो. उद्योजन फक्त उद्योगांतच असतं असं नाही. ते सर्व क्षेत्रात असू शकतं, त्यामुळं कृषितही उद्योजन असतं. आपल्याकडे शेती ही जीवनाची पद्धती झाली होती. पावसावर अवलंबून राह्यचे अन् उगवेल ते आपलं म्हणायचं ही प्रवृत्ती आपल्याकडे अजूनही आहे. पंजाब, हरियाणा हे दोन प्रांत सोडले तर इतरत्र पाण्याचा वापर करण्यासाठी कुठंही धडाडी दाखवली गेली नव्हती. महाराष्ट्रात तर जलसिंचन-शेती आठनऊ टक्क्यावर जाणार नाही असं वर्षानुवर्षे सांगितलं जात होतं. रेटा लागल्यावर आता हेच प्रमाण २१ टक्क्यापर्यंत जाईल असं म्हटले जाऊ लागलं आहे. तीच गोष्ट पिकाची. काही वर्षांपूर्वी उस लावला गेला. त्यात यश मिळालं. त्यामुळं बऱ्याच ठिकाणी प्रयोगक्षमता असूनही त्याच पिकाची री ओढली जाते. परिणामी शेतकऱ्याच्या पदरात योग्य किंमत पडत नाही.

उद्योजकता दाखवायला जास्त वाव आहे याचं कारण पिकांचे, उत्पादनांचे आपल्याकडे सर्वसामान्यपणे गणले जाणारे हंगाम. आंबा एप्रिल–जूनमध्येच, द्राक्षं फेब्रुवारी–

एप्रिल या दिवसांतच. हुरडा डिसेंबर सरता-सरता, दुधाची रेलचेल दसरा दिवाळीच्या आसपास; कणसं-शेंगा पावसाळ्यात. या रूढ कल्पना. त्यावेळी जे पिकं काढतात त्यांना मग वेगळा जादा भाव मिळत नाही. एखाद्या उद्योजक शेतकऱ्याने वेगळ्या हंगामात, जवळ जवळ अवेळी म्हटलं तरी चालेल, असं पीक मिळण्यासाठी वेगळ्या प्रकारचं बी, उत्पादन-तंत्र, हवा बदलावर योग्य ते नियंत्रण, आणि बाजाराची सांगड या गोष्टी ठरवून केल्या, तर मग त्याला वारेमाप उत्पन्न मिळतं. ठराविक प्रकारचं पिढ्यान पिढ्या वापरलं जाणारं बी न वापरता, वेगवेगळ्या जातीचा संकर पुढारलेल्या देशात सतत करून सुधारित बी किंवा रोपं प्रसृत केली जातात. हाच प्रयोग गव्हाच्या बाबतीत, हरयाणा-पंजाबमध्ये झाल्याबरोबर उत्पादन प्रचंड वाढलं, हरितक्रांती झाली. मध्यप्रदेशात सोयाबीनचं उत्पन्न असंच वाढलं.

पाण्याच्या बाबतीत इस्राइलनं वाळवंटात फवारा पद्धतीनं किंवा ठिबक पद्धतीनं पाणी द्यायचं तंत्र हुडकलं, यात त्यांची उद्योजकता दिसून आली. वेगळ्या वाटेने यशस्वीरित्या जाणे हे उद्योजनाचं गमक आहे. पॅकिंगच्या पद्धती, वस्तू जास्त वेळ टिकतील यासाठी करायच्या प्रक्रिया, फळांचे आकार मोठे करणे. बिनबियांची-रंगांची फळे निर्माण करणे, एकाच झाडाला प्रचंड प्रमाणावर फळे-फुले लागतील असं बघणं, हे सारं पाश्चिमात्य देशात एक आव्हान म्हणून केलं जातं.

ह्या उलट भारतात उद्योजकता अधूनमधून उद्योगक्षेत्रात दिसायला लागली असली तरी शेतीत ती तुरळकपणेच दिसते. असे प्रयोग होतच नाही असं नाही; पण त्यांचं प्रमाण विरळ. तरीही कापसाची लागवड व त्याचे हंगाम, त्यातील सुधारित बी, मटार, टोमॅटो, वांगी, कारली अशा भाज्यांचे हंगाम बदलून शिवाय मुबलक पीक मोठ्या आकारात घेणं, पाणी देण्यासाठी नर्सरीची किंवा सुरुवातीच्या वेळांबाबत वेगळ्या कल्पना वापरून पाण्याची व हंगामाच्या कालमर्यादेत काटकसर करणं असे प्रयोग आपल्याकडे जे करत आहेत, ते शेतीत उद्योजकताच दाखवीत आहेत.

उद्योजकता आणायची असेल तर चौकस मन, पारंपारिक विचारांपासून दूर जाण्याची निरोगी मानसिक वृत्ती, संशोधक आणि विकास यावर विश्वास, प्रयोगासाठी खर्च करण्याची तयारी, नवीन गरजा हेरण्याची, त्या निर्माण करण्याची व ग्राहकाला त्या पाहिजेत असं पटवण्याची हातोटी—या साऱ्या गोष्टी शेती काय किंवा उद्योग काय दोन्ही ठिकाणी लागतात. एकदा दूरदर्शनची पेटी निर्माण केली की न थांबता, तिचा आकार लहान करणं, ती कुठंही हलवता येण्याची यंत्रणा निर्माण करणं, त्यात रंगीत दृश्य आणणं, त्यातली चित्र वा संगीत पुनः पुन्हा ऐकण्याची सोय करणं व जमलं तर तो भिंतीवर टांगता येईल, मोटारीत बसवता येईल हे करणं – या साऱ्या वाटचालीत 'काय जरूर आहे त्याची' अशी विचारसरणी न अनुसरता नाविन्याचा हव्यास धरण्याची प्रवृत्ती होती. अशी प्रवृत्तीच उद्योजनाला जन्म देते. शेतीच्या बाबतीतही एकाच वेळी

वेगवेगळ्या उंचीच्या झाडांचा, पिकांचा विचार करून ती घेणं व उत्पन्न वाढवणं, देशावर काजूचं उत्पन्न आणि पडघवलीसारख्या ठिकाणी रबराचं उत्पादन करणं, आंब्याच्या कोयींपासून चॉकलेटसाठी स्निग्ध पदार्थ काढणं असे वेगवेगळे प्रयोग करून आपल्याकडे काही जण उद्योजकतेचा अभाव नसल्याचं दाखवीत आहेत.

पण आपल्या देशाला जर पुढारलेल्या राष्ट्रांच्या पंक्तीत जाऊन बसायचं असेल तर अशा उद्योजकतेला सतत वाव मिळाला पाहिजे. उद्योजक हा एका बाजूनं प्रणेता (Pioneer) असतो तर दुसऱ्या बाजूनं शास्त्रज्ञ होऊ बघतो. रुळलेली वाट सोडायची आणि जे करायचं त्याचा व्यापारी तत्वावर उपयोग करायचा, केवळ प्रयोगशाळेतील प्रयोग असं त्याचं स्वरूप ठेवायचं नाही हे त्याचं धोरण असतं. त्यासाठी त्याला इतरत्र काय चाललं आहे याची जाणीव असावी लागते. अशा उद्योजनासाठी अर्थ-व्यवस्थेनं-सुद्धा उत्तेजन दिलं पाहिजे.

हे उत्तेजन देताना तिथंही उद्योजकतेचं अस्तित्व मान्य केलं पाहिजे. उद्योजकता ही सेवा-उद्योगात (Service Industry) सुद्धा असते, हे अजून बऱ्याच जणांना पटत नाही. पण माणसाला वस्तूंची म्हणून वस्तुवैविध्याची गरज असते, आवड असते. त्याबरोबर सेवा हीही एक वस्तू आहे व त्यातही वैविध्य आणता येते हे मान्य केलं की बँकिंग, विमा, बाजार (Marketing), जाहिरात, प्रवास, सेवा अशा विविध क्षेत्रांत उद्योजकता दिसू शकेल, वाढू शकेल.

अशी उद्योजकता वाढवण्याची, जोपासण्याची जबाबदारी जास्त करून तरुणांची आहे; कारण धडपडणारी मनंच उद्योजनप्रिय असतात. भारतीय तरुणानं हे लवकर लक्षात घ्यायला हवं आहे. उद्योजनाची कल्पना ही भांडवलशाहीचा पुरस्कार करते किंवा भांडवलशाही उद्योजनाला—वैयक्तिक नफ्याला—प्रोत्साहन देते असं पूर्वी वाटायचं. तेव्हा आज बऱ्याच राष्ट्रात समाजवाद दिसतो. त्या समाजवादात उद्योजकाला अस्तित्व असते काय ? उद्योजकतेमुळे उत्पन्नातील सांपत्तिक विषमता वाढते आणि ते समाजवादी राज्याला मान्य नसते. अशा वेळी राज्यच उद्योजकतेची भूमिका वठविते म्हणून समाजवादाची कल्पना उद्योजकतेच्या विरोधी नाही. उद्योजकतेच्या भूमिकेच्या परिघात आर्थिक संधीची जाण, तांत्रिक व संघटनात्मक कौशल्य, व्यवस्थापन क्षमता आणि लक्ष्य गाठण्याची इच्छा याही गोष्टी येतात. काहींनी नफा मिळवावा, त्या नफ्यातून त्यांनी अधिक धोका पत्करावा व त्यातून अधिक नफा मिळवून गरिबी व श्रीमंतीतील दरी वाढत राहावी हे समाजवादाला मान्य नाही. समाजवाद उद्योजक नाकारत नाही, फक्त अन्यत्र उद्योजक हा अग्रणी प्रणेता ठरतो व त्याचे आनुषंगिक फायदे वैयक्तिकरित्या मिळवतो, त्याऐवजी ते फायदे जास्त व्यक्तींना व्हावेत असं बघतो. समाजवादातही व्यक्तीचा फायदा हे तत्व मान्य व्हायला लागलं आहेच. आणि आपण मिश्र-अर्थव्यवस्था मान्य केली आहे. तेव्हा उद्योजकाला इथं भरपूर वाव आहे.

$ $

‘ गोधन ’ भारतात अनादी कालापासून गोधन, पशुधन हे महत्त्वाचे धन मानले आहे. आजही पशु-पालनाचे महत्त्व कमी झालेले नाही.

९ : गोधन

सकाळी उठून चहाचा घुटका घेता घेता दुधाचं आंदोलन लौकरच सुरू होणार अशी बातमी अधूनमधून वर्तमानपत्र वाचताना कडू घोटासारखी गिळावी लागते. तेव्हा सामान्य माणसाला कसलं हे अर्थशास्त्र असं म्हणावंसं वाटतं. कुणी म्हणतो चाऱ्याचे भाव वाढले आहेत तेव्हा शेतकऱ्याला सदैव आतबट्ट्याचा व्यवहार करणं जमणार नाही, तर कुणी म्हणतो दिवसाची मजुरी दहा रुपयेसुद्धा मिळत नसणाऱ्यानं लिटरला सहासात रुपये देऊन खायचं काय? ल्यायचं काय? कुणी तरी सांगतो दीडदोन लिटर दूध देणाऱ्या म्हशी अन् तीनचार क्विंटल धान्य देणारं एखाद्या एकराचं शेत असल्या अर्थ-व्यवस्थेत उत्पादकाला कधीच कमी खर्चात उत्पादक मिळणार नाही अन् गिऱ्हाइकाला स्वस्ताई जन्मोजन्म घोषणातूनच ऐकावी लागेल.

आजकाल त्यामुळं गुरांकडं दुर्लक्ष्य होण्याची शक्यता वाढली आहे आणि माणसां-बरोबर मुक्या जनावरांवरही आपत्ती ओढवली आहे. आपली सारी जनताच जिथे ‘ मुकी बिचारी कुणी हाका ’ अशी आहे, तिथे या जनावरांची काय कथा! आज आपल्याकडे सत्तर कोटी जनतेच्या बरोबर बत्तीस कोटी गुरांच्या जगण्याचाही आपल्याला सतत विचार करावा लागतो. याशिवाय ‘ मुकी बिचारी ’ म्हणून ज्यांना पहिल्यांदा म्हटले गेले होते, त्या मेंढरांची (आणि शेळ्यांची) पंधरा कोटींची मेंढरसंख्या वेगळीच. हे ‘ पशुधन ’ भूतदयेच्या दृष्टिकोनातून वाचवले गेले पाहिजे हे खरे असले तरी, आपल्या आर्थिक दृष्टिकोनातून ते खरोखरीच ‘ धन ’ आहे का याचा विचारही कधीतरी करायलाच हवा. ते नसेल तर त्यामुळे शेतीतल्या यांत्रिकीकरणालाही गती मिळण्याची शक्यता आहे.

खरे पाहिले तर अर्थशास्त्र सुरू झाले तेच मुळी या गाईबैलांच्यापासून. अमक्या वस्तूंची किंमत इतक्या गायी, वरदक्षिणेपासून ते करभारापर्यंत ‘ इतक्या गाई ’ अशा मूल्यातच पूर्वीचे उल्लेख आढळतात. सुवर्णाच्या – सोन्याच्या द्वारकेच्या काळात गोकुळ, गोधन, गोवर्धन, गोग्रहण यांना खरा ‘ अर्थ ’ होता. नंतर गायींच्या जागी अन्य चलनांची स्थापना झाली; आणि त्यांच्याबरोबरच अन्य अनेक जनावरांची भरती झाली.

म्हशीसारखा संथ, आळशी, निर्बुद्ध प्राणी आपण कुठून आयात केला कुणास ठाऊक! आपल्याकडे सध्या सहा कोटी म्हशी आहेत. चीनच्या बांबूच्या पडद्यामुळे त्यांच्याकडे म्हशी किती याचा अद्यावत आकडा मिळत नसला, तरी गुरे व म्हशी मिळून (घोडी, गाढवं व खेचरांची दोन कोटीची संख्या वगळता) त्यांच्या शंभर कोटी लोकांना फक्त दहा कोटी जनावरे अशी पशुधन म्हणून बाळगावी लागतात. इंडोनेशियात मात्र दर चार माणसांमागे एक म्हैस असे प्रमाण पडते. कारण त्यांच्याकडे चार कोटी म्हशी आहेत. म्हशींच्या या प्रादुर्भावामुळेच की काय महिषासुरांचे प्रमाण गेल्या काही शतकात आपल्याकडे वाढले असावे. महिषासुरमर्दिनी ही एखादीच निर्माण होते आहे. तशी ती व्हायची असेल तर आपल्याकडील जनावरे (आणि माणसंदेखील) आपल्याला 'भार' होणार नाहीत हे बघायला हवं.

ही परिस्थिती केवळ उपयुक्ततेच्या संदर्भात पशुपालन केलं गेलं तरच पालटेल.

अशा पशुपालनाचं महत्त्व भारतीयांना पंचवीसशे वर्षांपूर्वी समजलं होतं. जुनं ते सारं त्याज्य असं म्हणणाऱ्यांनाही कौटिलिय अर्थशास्त्रांतल्या दुसऱ्या अधिकरणांतल्या सत्तेचाळिसाव्या व पन्नासाव्या अध्यायातले काही नियम बघितले की तोंडात बोट घालावे लागेल.

—वासरू, गाय आणि बैल मारता कामा नयेत. जो मारील त्याला प्रचंड दंड करावा असं सांगताना एका गोपाध्यक्षाची, मंत्र्याची यासाठी नेमणूक करून त्याला काय कामं सांगावीत त्याची यादी तिथं मिळते. त्यातला दुभत्या, गाभण, वयात आलेल्या कालवडी, वासरं आणि वृद्ध गायी प्रत्येकी वीस घेऊन, शंभराचे असे कळप करावेत, त्याबरोबर चार बैल असावेत. तर रोगी, पंगु, एकहातीच धार काढू देणारी, धार काढण्यास कठीण आणि ज्यांची वासरं जगत नाही अशा प्रत्येकी वीस गाईंचा, शंभराचा वेगळा कळप करावा. हा नियम आज कालबाह्य ठरावा का ? (जनावरं राजाची असावीत व) गुराखी, दूध काढणारे, मंथन करणारे व राखणदार यांनी रोख पगार घेऊन पशुपालन करावं. त्यांना दूधदुभतं वेतनातून देऊ नये; कारण ते गुरांची उपासमार करतील, सर्व गुरांवर डागाच्या खुणा करून, त्यांची स्वाभाविक जन्मखुणांची व दोन शिंगांतील अंतरांची नोंद ठेवावी. वर्षा, शरद व हेमंत ऋतूतच दोन वेळा दूध काढावं. हवा, पाणी व गवत चांगलं असलं तरच दूध व तूप अधिक होतं; तेव्हा गवत व पाणी मनसुराद द्यावं. तुपाचं प्रमाण घुसळण्यावर असतं. '

—ही सूत्रं वाचल्यावर पशुपालन हा अर्थशास्त्राचा रीतसर भाग कृषि-उद्योगाबरोबर गणला गेल्यानंच त्या वेळची सुबत्ता होती असं म्हणता येणार नाही का ?

आज मात्र सामान्य माणूस हे सारं विसरला आहे. तुम्ही आमचं घर मंगलमय करा हे सांगणारी ' भद्रं गृहं कृणुथ ' ही ओळ ऋग्वेदातच राहिली आहे. आजदेखील हे वाक्य ऋग्वेदातच राहाता कामा नये. पशूंना ' धन ' म्हणून खरंच मानणाऱ्या कितीतरी उदाहरणांवरून आपल्याला किती गोधन पुरे होईल याची कल्पना येईल. कॅनडामध्ये दर नऊ माणसांमागे फक्त एक गाय हे प्रमाण पडते. तिथल्या सव्वीस लाख गायी प्रत्येकी सरासरीने वर्षाला चार हजार लिटर दूध देतात. म्हणजे माणशी चारशे-साडेचारशे लिटर किंवा रोज सव्वा लिटर इतके सकस दूध पडते. इतर जनावरांच्या बाबतीत तीन माणसांमागे एक जनावर व चार माणसांमागे एक डुक्कर ही कॅनडाची सरासरी आहे.

ऑस्ट्रेलियासारखा देश विचारात घेतला तर तिथल्या एक कोटी अठ्ठावीस लाख लोकसंख्येने, दोन कोटी त्रेचाळीस लाख गायी व बैल, अठरा कोटी मेंढ्या आणि पंचवीस लक्ष डुकरांचे पशुधन पाळून देशाच्या सुबत्तेस, नव्हे तर निर्यातीच्या कार्यक्रमासही हातभार लावला आहे. या गायींपासून तिथे १६० कोटी गॅलन किंवा माणशी सव्वाशे गॅलन दूध निर्माण होते. केवळ कारखान्यातून लोण्याचे उत्पादन पंचेचाळीस कोटी पौंड एवढे होते. त्यात घरातल्या मिक्सरवर लोणी काढणाऱ्या ऑस्ट्रेलियन यशोदा-राधाबाईंच्या लोण्याच्या घासांची गणतीच नाही. ' चीज ' नावाची चीज आपल्याला फारशी माहीत नाही. पण ऑस्ट्रेलिया १७ कोटी पौंड चीज आणि १३ कोटी पौंडांचे दुसरे दुग्धपदार्थ निर्माण करून परकीय चलन मिळवतो. १८ कोटी मेंढ्यांकडून तिथे २०० कोटी पौंड लोकर मिळते. या सर्व पशुधनातून २० लाख टन मांसही त्यांना मिळते

आणि भारताच्या निर्यातीच्या सुमारे नव्वद टक्के इतके म्हणजे १३०० कोटी रुपयांचे चलन त्या देशाला केवळ पशुमुळे मिळते. नुसत्या चीजची जगातली विक्री काही अब्ज रुपयांची आहे. या वस्तू पशूंपासून घेतल्यामुळे त्यांना 'धन' म्हणून म्हणायचा ऑस्ट्रेलिया, डेन्मार्क, न्यूझीलंड, कॅनडा यांना अधिकार आहे. खुद्द चीनसारखा मोठ्या लोकसंख्येचा देश घेतला तरीही तिथे सात कोटी गुरांच्याबरोबर आणखी फक्त दोन कोटी घोडे, गाढवे व खेचरे आहेत. त्यांच्या डुकरांची संख्या वीस कोटी आहे व तिचा ते योग्य उपयोग करून घेतात.

तैतिरीय ब्राह्मण, ऋग्वेदापासून ते कौटिलीय अर्थशास्त्रापर्यंत आपल्याकडे या गोधनाला महत्त्व होते. नंतर आपण त्यांचा उपयोग किती, त्यावर खर्च किती, किंबहुना एका माणसापेक्षाही त्यावर दरडोई जास्त खर्च होतो का याचा विचार करत नाही. कारण आपल्या चतुष्पादांना आपण डोईजड झालेले समजतच नाही. घरातल्या वृद्ध, अपंगांच्याबरोबर त्यांची नुसत्या शब्दात तुलना करून आपण त्यांचं लोढणं आपल्या गळ्यात किती अडकवून घेतो याचा विचार फार झटपट करायला हवा आहे. निवडणुकीतल्या बैलजोडीवरचे जू निघाले आहे, तसेच आपल्या अर्थव्यवस्थेवरच्याही न पेलणाऱ्या जूंचा विचार आपण केला नाही व 'धन' म्हणूनच पशूंची पैदास व संगोपन केले नाही (व जरूर तेथे यांत्रिकीकरणाची कास धरली नाही) तर पुढल्या कित्येक पिढ्या आपला उद्धार करतील. सरासरीने वर्षाला केवळ दीडशे किलोग्रॅम दूध देणारी आपली गाय आणि त्याच्या वीस ते पंचवीस पट दूध देणारी वरील देशातील गाय म्हणजे कुठे इंद्राचा ऐरावत नि कुठे शामभट्टाची तट्टाणी असे आहे. शामभट्टाऐवजी गोकुळातला श्यामसुंदर बघायचे स्वप्न सहाव्या पंचवार्षिक योजनेनंतर तरी खरे होणार की होल ऐवजी टोण्ड दुधानेच आपले तोंड यापुढे गोड होणार आहे हे हरीच जाणे !

$ $

मराठी ग्रंथ संग्रहालय ठाणे
दा. क. ....
ग्रंथ शाखा (स्थळ प्रत)

स्त्रियांनी सोन्यासाठी आटापिटा करण्याऐवजी चांगल्या चांगल्या औद्योगिक कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये पैसे गुंतविण्यास प्रारंभ करणे इष्ट नव्हे काय ?

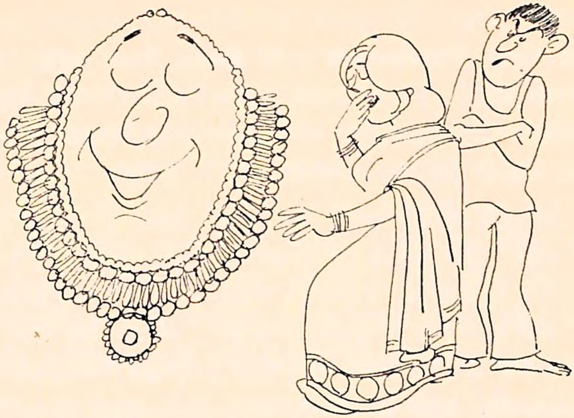
१० : हवा तो कांचनमृग नाथा

भारतभूमी ही हजारो वर्षांपासून सुवर्णभूमी म्हणून प्रसिद्ध होती, पण त्याबाबत आता 'होती' हे क्रियापद (भूतकालवाचक) म्हणायला लागलं तरी भारतीयांचा सोन्याचा सोस अजूनही मोठा दांडगा आहे. संपूर्ण जगामध्ये व्यक्तिगत दागिने, पदकं, स्मृतिचिन्हं अशासाठी सोन्याचा जवळ जवळ ११०० टन ते १३०० टन साठा दरवर्षी वापरला जातो; तर खुद्द भारतात त्यापैकी २५० टनाचे दागदागिने व इतर व्यक्तिगत उपयोग होतात. यापैकी उपयोगात असलेल्या जुन्या दागिन्यांचे नव्यात रूपांतर केलं जातं, त्यासाठी निम्म्याहून जास्त उपयोगात जुनं सोनं आलं तरी अलंकारासाठी नव्या सोन्याची; भारतीयांची वार्षिक मागणी, किमान ७० ते १०० टन असावी असा अंदाज आहे. भाराखालोखाल फक्त इटलीतच अलंकारासाठी इतकं मोठ्या प्रमाणावर सोनं वापरलं जातं.

जगात आज दक्षिण आफ्रिका आणि रशिया इथल्या खाणीत ८० टक्के सोनं निघतं. दर वर्षी आफ्रिकन खाणीतून १००० टन सोनं पूर्वी निघायचं, आता ते सुमारे ७०० टनाइतकं काढतात. रशियात दर वर्षी ५०० टन सोनं निघतं. कॅनडात सुमारे ६० टन तर अमेरिकेत ते ३५ टन दर वर्षी निघतं. या उलट सर्वात जास्त सुवर्णतृष्णा असणाऱ्या भारतात इथल्या खाणीतून दरवर्षी केवळ तीन टन सोनं निघतं.

१९४७ साली भारतात १० कोट औंस सोनं होतं असा अंदाज होता. आज एक औंस म्हणजे अडीच तोळे सोन्याची किंमत भारतात पाच हजार रुपये आहे. या हिशोबाने त्या १० कोट औंस सोन्याची पन्नास हजार कोटी रुपये किंमत होते. गेल्या पस्तीस वर्षांत दर वर्षी सुमारे पन्नास टनाप्रमाणे १७५० टन नवीन सोने त्यात भरीला आले आहे असं धरलं, तर त्याची किंमत टनाला सतरा कोटी रुपयाप्रमाणे आणखी तीन हजार कोटी रुपये होते. भारतीय अर्थकारणात, समाजकारणात सोन्याचं किती महत्त्व आहे हे यावरून लक्षात येईल.

सोन्याचा हा यक्षप्रश्न जानेवारी एकोणीसशे त्रेसष्ठमध्ये भारत सरकारने सुवर्ण नियंत्रणाचे धोरण जाहीर केल्यापासून गेल्या १९ वर्षांत सतत चर्चिला जात आहे. त्या वेळच्या



नियमानुसार प्रत्येक सज्ञान व्यक्तीने, स्वतःचे ५० ग्रॅमपेक्षा जास्त स्वरूपात असलेले सोने सरकारकडे जाहीर करावे, असलेले दागिने मोडून, नवीन दागिने परवाने असलेल्या सुवर्णकारांकडूनच घ्यावे. त्यांनाही १४ कॅरटच्यावर सोने असलेले दागिने करता येणार नाही, असे निर्बंध जारी झाले. (दागिने चोख असल्यास जवळजवळ २३–२४ कॅरटचे असतात. म्हणजे नवीन दागिन्यात जवळजवळ ४० टक्के हीण मिसळावे लागणार होते. साहजिकच त्या नियमांविरुद्ध वेगवेगळ्या कारणांनी हाकाटी सुरू झाली. 'अशा नियमांमुळे सरकारला सोने मिळू शकणार नाही', 'दागिने मोकळे ठेवून सरकारने योजनेत मुद्दाम गळतीच्या वाटा ठेवल्या आहेत', 'आता हातभट्टीप्रमाणे सोनाराची भट्टीही चोरून लागेल', 'सोनारांच्यावर बेकारीची भली मोठी कुऱ्हाड कोसळली आहे', 'सरकारची सुवर्णरोखे योजना फसल्याने हे नियम जाहीर झाले आहेत'. वगैरे टीका विचारवंतांकडून होऊ लागली. सोन्याचे दागिने तात्पुरते जरी त्या नियमातून 'मुक्त' होते तरी यापुढे नवीन दागिने चोख सोन्याचे होऊ शकणार नसल्याने या घोषणेने महिलावर्गाच्या काळजालाच हात घातला. त्याचे पडसाद सर्वसामान्य घरातील स्त्री-पुरुषांच्या बोलण्यातून उमटणे स्वाभाविक होते. 'अशा 'चौदा कॅरट' सरकारला महिलांनी पुढील निवडणुकात धडा शिकवावा', यापासून ते 'आपण आता चांगलेच साम्यवादी झालो' यापर्यंत आणि शेवटी 'श्रीमंतांना मोकळीकच ठेवलीय', 'आमच्या पाचदहा तोळ्यांवर बंधन घालून सरकारला असं काय मिळालं?' असे उद्‌गार ठिकठिकाणी ऐकू आले, लिहिले गेले. तेव्हापासून अशा सुवर्ण-नियंत्रणामुळे संरक्षण कार्य, विदेशी चलन, चोरटी आयात, सोन्याची वाढती किंमत किंवा सुवर्ण कारागिरांची बेकारी असे अनेक व्यापक प्रश्न निर्माण होत असले तरी त्या प्रश्नांची चर्चा टाळून, या नियंत्रणामुळे स्त्री-वर्गावर झालेले परिणाम किंवा त्यांनी व्यक्त केलेल्या भावना

सर्वसामान्य स्त्रीच्या दृष्टिकोनातून बघणे इष्ट ठरेल व त्यासाठी या प्रश्नाकडे वेगळ्या पद्धतीने बघणे जरूर आहे.

रामायण कालापासून सोन्याच्या रंगाचे आणि सोन्याचे वेडच आहे. ‘नव मोह फुलासम सुवर्ण अंगावरती, हे नयन भाळले त्याच्या रंगावरती’ असे सांगून सीतेने रामाला सुवर्णमृगापाठीमागे धाडले. त्या वेळेपासूनच ही सुवर्णमृगया पुरुषाच्या पाठी लागली. तोपर्यंत मोहाची फुले घालूनच स्त्रीचा शृंगार चालू होता.

पुरुषानेही या सुवर्ण–मृगयेत बराच रस घेतला; कारण ते त्याच्या पराक्रमाला आव्हान होते आणि स्त्रीचा लाडिक हट्ट पुरवल्याचे समाधानही त्यात होते. त्यामुळे सोने ही स्त्री व पुरुष या दोघांच्या अहंभावाचे समाधान करणारी वस्तू होऊन बसली. लढाई जिंकून सोने आणणे व ते गुरुला, वहिणीला, पत्नीला देणे याला आपल्या जीवनातून एक वेगळा अर्थ दिला गेला. सोने लुटुनी सायंकाळी विजयादशमीला आपले पूर्वज परत येऊ लागले. आणि सोन्याने व्यवहारात इतके मानाचे स्थान मिळवले की त्यावरून माणसाची प्रतिष्ठा मोजली जाऊ लागली. साहित्यात सोन्यावरून अनेक वाक्प्रचार सुरू झाले. आजही आंतरराष्ट्रीय व्यवहारात एक मूल्यवान वस्तू म्हणूनच आंतरराष्ट्रीय सौदे मिटविण्याचे साधन म्हणूनच सोन्याकडे बघितले जात आहे.

या साऱ्या बाबी बाजूला केल्या तरी दागिन्यांच्या हौसेवर सरकारी बंधन आल्याने, आपल्या खाजगी व वैयक्तिक दैनंदिन जीवनातच सरकारी हस्तक्षेप झाला आहे असे वाटल्याने, स्त्रियांकडून त्यावर सदैव टीका झाली आहे. दागिन्यांबाबतची ही टीका श्रीमंत आणि मध्यमवर्गीय स्त्रियांकडून केली गेली आहे; तर गरीब वर्गातल्या स्त्रीचे याबाबत वेगळेच गाऱ्हाणे होऊ पाहात आहे. जिथे मिळकत कमी आहे अशा या वर्गात सोन्याकडे केवळ फॅशन म्हणून बघितले जात नाही. तर अडचणीच्या प्रसंगी ज्यावर काही रक्कम उभी करता येते अशी एक वस्तू या दृष्टीने त्याकडे ती स्त्री बघते. शेतकरी-वर्गाला तर हे जास्तच अनुभवावे लागते. शेतीची मशागत करतेवेळी दागिने गावातल्या सराफाकडे गहाण टेवून पैसे आणायचे आणि सुगीच्या दिवसात ते परत सोडवून आणायचे हा त्यांचा वार्षिक क्रम झालेला आहे. सावकारी पाशात अशा रीतीने पहिल्यांदा अडकतात ते हे दागिनेच !

असे जरी असले तरी या निर्बंधांच्या अनुषंगाने श्रीमंत, गरीब, मध्यमवर्गीय सर्वच स्त्रियांनी मनापासून विचार केला तर, आज ना उद्या या सोन्याच्या बेडीतून आपण बाहेर पडावयास हवे होते असे त्यांना पटल्याखेरीज राहाणार नाही. आजच्या हिंदू स्त्रीने इतर बाबतीत स्वातंत्र्य मिळवले आहे पण या सुवर्णशृंखलातून बाहेर पडण्यास मात्र ती उत्सुक नाही. त्याची कारणमीमांसा केली तर असे का याचा चटकन् उलगडा होईल.

सोन्याचा उपयोग सर्वसामान्य स्त्री दागिन्यासाठी करते हे उघड आहे. असतील ते सर्व दागिने घालून लग्नमुंजीत मिरवण्यात स्त्रियांना मोठा अभिमान वाटतो. इतकेच नाही,

तर चार-दोन दागिने असणारी स्त्री देखील अधूनमधून बांगड्यांचा घाट किंवा मंगळसूत्राचे डिझाईन बदलून नव्यानव्या दागिन्यांची हौस भागवून घेते. फार पूर्वी चौसोपी वाडा परसात बांधलेले गोकुळ आणि घरधनिणीच्या अंगाखांद्यावरचे दागिने यावरून त्य घराण्याची श्रीमंती व प्रतिष्ठा मोजली जात होती. पण थोडा विचार केला तर चौदा-किंवा जवळपासच्या कॅरटच्या दागिन्यात खरोखर नाखूष होण्यासारखे काही आहे का? हल्लीची तरुणी तर आता नायलॉनची रोज बदलणारी कर्णफुले, प्लॅस्टिक आणि इतर प्रकारच्या बांगड्या आणि कृत्रिम खड्यांचे नेकलेस, अल्काथिनच्या माळा घालण्याची फॅशन करतेच आहे. पूर्वीच्या कुड्या, मुदी, अग्रफुले आता गेलीच आहेत आणि वेल, तन्मणी वगैरे मोत्यांच्या दागिन्यांचे महत्त्व वाढू लागले आहे. तेव्हा केवळ सोन्याच्या पाटल्या-बांगड्यांसाठी आजच्या तरुणीला नाराज व्हायचे कारण नाही. शिवाय कमी कॅरट सोने कठीण असल्याने त्यातही नावीन्यपूर्ण दागिने केले जातीलच.

नाही तर हल्ली पूर्वीप्रमाणे परिस्थितीमुळे फारसे दागिने घातले जात नाहीतच. आणि हे दागिनेसुद्धा जर घातले नाहीत; तर नव्या स्त्रीचे अनेक फायदे होणार आहेत. आपण पूर्वीपेक्षा जरी आधुनिक जगात प्रवेश करीत असलो, तरी सध्याच्या एकूण आर्थिक परिस्थितीमुळे भारतातील अप्रामाणिकपणा आणि अस्वास्थ्य यांचे प्रमाणही वाढतच चालले आहे. पूर्वीच्या काळी सोने काठीला बांधून जावे इतकी सुरक्षितता राज्ययंत्राने सामान्य माणसाला दिली होती. आता सर्वसामान्य माणसाचे देव्हारे फक्त तत्त्वज्ञानात मांडले जातात पण त्याचा जीव मात्र पालापाचोळ्यापेक्षाही कःपदार्थ समजला जाऊ लागला आहे. चोऱ्यामाऱ्या, खून, दरोडे यांचे प्रमाण नित्य वाढते आहे आणि स्त्रियांना बऱ्याच मोठ्या प्रमाणावर त्याला बळी पडावे लागत आहे. अशा परिस्थितीत अंगावर आज चार दागिने असणे म्हणजे अशा वाटमारीला आपणहून बळी पडण्यासारखे झाले आहे. अनेकांना हे पटणार नाही पण सत्य आहे. एखाद्या मुलीच्या कानातल्या डुलासाठी तिचा प्राण घेणारे महाभाग इथे जोपर्यंत वावरत आहेत आणि राज्ययंत्रणा आपला दरारा बसेल अशा रीतीने त्याचा विचार करीत नाही, तोपर्यंत अबला असणाऱ्या स्त्रीने या दागिन्यांची गुलामगिरी न पत्करणेच इष्ट ठरेल.

अलंकाराच्या बाबतीतला आणखी एक तोटा म्हणजे सारख्या नव्या डिझाइन्सच्या आकर्षणाला बळी पडल्याने आणि बांगड्या वगैरेंच्या रोजच्या वापराने चोख सोन्यात बरीच घट येते. या बाबतीत नवीन दागिने करताना सराफावर किती विश्वास टाकायचा ते पूर्वापार म्हणींनीच प्रकट केलेले आहे. प्रत्येक वस्तू जरी नश्वर आहे हे खरे असले तरी, दर वेळेला अशा घटीपायी पैसा दवडणे रास्त म्हणता येणार नाही. कारण दागिन्यांचा उपभोगही फारसा नसतो. पाचपंधरा ठिकाणी लग्नमुंजीला जाण्याशिवाय, ठराविक दागिन्यां-खेरीज बाकीचे दागिने अंगावर चढू शकत नाहीत. तसेच, आजची फॅशनप्रिय स्त्री नायलॉन, प्लॅस्टिक इत्यादी नवीन निघणाऱ्या वस्तूंच्या बांगड्या, कर्णफुले वगैरेंचा सर्रास

उपयोग करतेच. त्यामुळे रोजच्या वापरातले बिल्वर वगैरे दागिनेही आता घातलेच-पाहिजेत असे नाही. डाव्या हातातल्या घड्याळाने तर तिथल्या बांगड्यांवर चीन सारखेच आक्रमण केलेले आहे. त्यामुळे केवळ रूढी, परंपरा आणि सोस म्हणून दागिन्यांची हौस करण्यापेक्षा नवीन वधूंनी आपली दृष्टी पाश्चात्य स्त्रियांप्रमाणेच ज्याचा जास्त उपभोग घेता येईल अशा वस्तू घेण्याकडे वळवली पाहिजे. नाहीतरी आता प्रतिष्ठेचे मोजमाप करण्याची साधने पूर्वीप्रमाणे चिरेबंदी वाडा आणि दागिने यांसारखी राहिलेली नाहीत. आता श्रीमंतीला प्रदर्शनही आवश्यक झाले आहे आणि वर्षातून लग्न किंवा सणसमारंभ प्रसंगी दागिने घालण्यापेक्षा रोजच्या वापरात रेडिओ, फर्निचर, रेशमी साड्या, मिक्सर, इलेक्ट्रिक इस्त्री, गॅस असणे प्रतिष्ठेच्या दृष्टीने आणि सुखसोयींच्या दृष्टीनेही उपयुक्त ठरणार आहे व ठरत आहे. पाश्चात्य स्त्रीच्याकडे चार दागिने दिसणार नाहीत पण अशा उपभोग्य व आयुष्य सुखावह करणाऱ्या गोष्टी नेहमी असतात. आपल्याकडील स्त्रियांनीही तोच विचार केला पाहिजे.

या नवीन उपभोग्य वस्तूही भांडवली गुंतवणूक करून घेण्याची जरूर नाही. त्या दृष्टीने स्त्रियांनी आता औद्योगिक कंपन्यांच्या शेअर्समध्ये पैसे गुंतवण्याचा विचार केला पाहिजे. सर्वसाधारणपणे लग्नाच्या वेळी पंधरा एक तोळे सोन्यासाठी यापूर्वी जे दोन सव्वादोन हजार रुपये गुंतवले जात होते, तेवढे पैसे अशा औद्योगिक शेअर्समध्येच गुंतवणीच्या स्वरूपात आले तर सोन्याप्रमाणे पैसे गुंतवले जाऊन शिवाय त्यावर किमान सहा टक्के दराने धरले तरी वार्षिक एकशेवीस, एकशेपंचवीस रुपये उत्पन्न मिळू शकेल. वर्षातून पंधरा-वीस वेळा दागिने घालण्यापेक्षा असे येणारे एकशे पंचवीस रुपये नवीननवीन उपभोग्य वस्तूंच्या– उदाहरणार्थ, गोदरेज कपाट, रेडिओ, विजेची इस्त्री, फर्निचर, पंखा, सायकल, जादा गॅसचे बिल वगैरेसाठी किंवा वेळप्रसंगी वाटले तर दोनतीन झुळझुळीत पातळांसाठीही वापरता येतील. वर्षभर पंधरावीस रुपये किमतीची दोनतीन पातळे वापरून काही वेळेलाच दोन दागिने अंगावर घातल्याचे बेगडी समाधान मिळविण्यापेक्षा चारपाच भारी पातळे वर्षभर नेसून दिमाखाने वावरता येणे सध्याच्या तरुणींना आवडेल. त्यातून एखाद्या बाईस हे पैसेही शिल्लक टाकावेसे वाटले तर त्यातील पन्नास टक्के शिल्लक टाकली तरीही मूळ शिलकीत घट न होता, ती कायम ठेवून शिवाय वीसपंचवीस वर्षात ती आपल्या मुलीचा हुंडा त्यातूनच उभा करू शकेल. हुंडाविरोधी कायदा झालेला असला आणि सुवर्णबंदी असली तरी जोपर्यंत सर्वसामान्य मुलांना हुंडा घेण्यात आपल्या कर्तृत्वाला कमीपणा येतो असे वाटत नाही आणि मुलीकडून येणाऱ्या हजार, दोन हजारातच ज्यांना आपली किंमत करून घ्यावीशी वाटते, तोपर्यंत या ना त्या स्वरूपात वरदक्षिणा मागितली जाणारच. सोन्याऐवजी लोक स्कूटर मागतील एवढेच !

अशा रीतीने घेतलेल्या शेअर्सच्या किंमती घटल्या तर नुकसान नाही का, असा प्रश्न त्यावर विचारला जाईल. पण सर्वसामान्यपणे चांगल्या कंपन्यांच्या शेअर्सचे बाजारभाव

फारसे घटत नाहीत असा अनुभव आहे. ही भीती सोन्याची चोरी झाली तर होणाऱ्या नुकसानीसारखीच आहे. अशा शेअर्सच्या गुंतवणुकीत सोन्याच्या गुंतवणुकीत आढळून येणारे बाकीचे फायदे असतातच. कारण वेळ पडली तर शेअर्सच्या गहाणावर बँकांकडून पैसे काढता येतात किंवा शेअर्सना चांगला भाव असल्यास विकूनही टाकता येतात. अशा रीतीने सोन्यात पैसे गुंतवले गेले नाहीत तर सोन्याची किंमत कमी होईल. सध्या असलेले दागिन्यातील सोनेसुद्धा सरकारने आंतरराष्ट्रीय किंमतीऐवजी योग्य अशा किंमतीने जर घेतले तर त्याचा देशाला परकीय चलन म्हणून उपयोग होऊ शकेल व त्यापोटी मिळणाऱ्या पैशातून उद्योगधंद्याचा विकास होईल. असे झाले नाही व त्यामुळे जरी शेअर्समध्येच स्त्रियांनी पैसे गुंतवले तरीही औद्योगिक विस्तार वाढेल, उत्पादन वाढेल व नव्या क्रांतीला स्त्रीचाही खऱ्या अर्थाने हातभार लागेल.

अशा शेअर्सच्या गुंतवणुकीतला आणखी एक फायदा म्हणजे या शेअर्सवर त्या त्या स्त्रीचे स्वतःचे नाव लागत नसल्याने तिच्या सहीखेरीज कुणीही त्यांची विल्हेवाट लावू शकणार नाही व खऱ्या अर्थाने ते ' स्त्री-धन ' होऊ शकेल. दागिन्याचा स्त्री-धन म्हणून म्हातारपणी किंवा पति नसल्यास उपयोग होऊ शकतो हे आणखी एक दागिन्याबाबतचे समर्थन स्त्रियांकडून केले जाते. पण दागिने स्त्री-धन होत असले तरी त्याबाबत शेअर्स-इतकी निश्चिती नक्कीच नाही. बाहेरगावी जाताना दागिने कुठे ठेवू, मुलाजवळ ठेवले तर तो परत देईल का, त्यालाच त्याचा लोभ सुटेल का — या ज्या काळज्या असतात, त्याही शेअर्सबाबत असू शकत नाहीत. त्याचे व्याज परस्पर बँकेत जमा करण्याची सूचनाही कंपनीस देऊन निर्धास्त राहाता येते.

पाश्चिमात्य देशातील स्त्रीला जसे सोन्याचे वेड नाही, तसेच पौर्वात्य स्त्रीलाही सोन्याचे वेड दिसत नाही. मग भारतीय स्त्रीनेच सोन्याबद्दल एवढे आकर्षण ठेवण्याचे खरे पाहिले तर कारण दिसत नाही. त्याचे फायदे आणि तोटे पारखून बघितले तर सोन्यापासून तोटेच आहेत हे उघड आहे.

अनेक स्त्रियांना हे आजही पटत आहे. जी स्वतःच सुवर्णा आहे तिला सुवर्णाचा अभिलाषा असण्याचे कारण नाही. तसे पाहिले तर सोने हा एक धातूच आहे ना, मग या धातूला प्राधान्य देऊन इतर धातूंना गौण लेखण्याचे नावीन्यप्रिय, बंडखोर स्त्रीला तरी कारण नाही. प्रश्न एवढाच आहे की सोन्याला विरोध करणारी बाई असे कसे म्हणून घ्यायचे एवढेच तिला साकडे आहे आणि त्यालाच विरोध करणे आता आवश्यक झाले आहे. सोन्यात खरोखरच ' अर्थ ' नाही असे म्हणणाऱ्या बंडखोर स्त्रिया अजून निघत नाहीत, याचे कारण स्त्री इतर बाबतीत नावीन्याची भोक्ती झालेली असली तरी याबाबत मात्र पुराणप्रियता सोडण्याची तिची मानसिक तयारी झालेली नाही. स्त्रियांनी आपले अलंकार राष्ट्रासाठी दिल्याच्या बातम्या हल्ली येतात. पण त्याचे कारण राष्ट्रप्रेमाने तिथे या

पुराणप्रियतेवर मात केलेली आहे, एवढेच ! अन्यथा त्या स्त्रिया परत सोने खरेदी करून पुन्हा बांगड्या करू इच्छितीलच.

तेव्हा सुवर्णनियंत्रणाच्या या निमित्ताने भारतातील स्त्रियांना ‘ खरेच सोन्याबद्दल तुमचा एवढा आटापिटा का ? ’ असे विचारण्याची वेळ आलेली आहे. त्यापासून तुमचे फायदे व तोटे तुम्ही स्वतःच मोजा आणि मगच सांगा तुमचे मत—तरीही ‘ सोन्याच्या दागिन्यातच आम्हाला गुरफटावेसे वाटते ’ असे जर तुम्हाला सांगावेसे वाटले नाही व हे बंड तुम्ही पुकारले, तर जोशांच्याकडच्या लग्नात अमकीच्या अंगावर ते दागिने होते, तर तमकीच्या अंगावर ते दागिने होते, ही जी सापेक्ष तुलना होते, तीतून आपोआप तुमची तरी सुटका होईल. म्हणूनच या सुवर्णनियंत्रणामुळे बेकारी होते आहे की नाही याचा जरी स्त्रीने विचार केला नाही तरी, एका जुन्या विचारसरणीच्या जोखडातून आपली सुटका होते आहे म्हणून नव्या स्त्रीने मात्र मुक्तिदिन पाळण्याचा हा ‘ सोन्याचा दिवस ’ आला आहे. सोन्यातून मुक्त होऊन राष्ट्रालाही मदत होत असताना आणि त्याच्यापासून कोसळणाऱ्या नवऱ्याशी भांडणे, चोरी, उचलेगिरी, खून आणि बिनव्याजी दररोज कृष्ण पक्षातल्या चंद्राप्रमाणे घटत जाणारी गुंतवणूक अशा अनेक संकटातून मुक्तता होत असताना व त्याच पैशातून औद्योगिक वाढीस मदत करून शिवाय त्यातून मिळणाऱ्या दर वर्षाच्या फायद्यातून जरा तरी उपभोग्य वस्तूंची खरेदी करता येत असता, स्त्रियांनी खरोखरच सोन्यासाठी आटापिटा करण्याची जरुरी नाही. पण हा आटापिटा केला जाईल तोपर्यंत सोन्याची मागणी वाढतीच राहील.

सोन्याची मागणी व पुरवठा यामध्ये जोपर्यंत प्रचंड तफावत राहील तोपर्यंत ती मागणी चोरट्या पुरवठ्यानेच पुरी होणार आहे. म्हणजेच चोरटी आयात हा एक कायमचा शाप राहू शकणार आहे. कुठल्याही आयातीची किंमत द्यावी लागतेच. याचाच अर्थ तेवढ्या किंमतीच्या वस्तू चोरट्या पद्धतीने निर्यात होतात. मग ती चांदी असो, सिनेमाच्या फिल्म्स असोत, जुन्या दुर्मिळ वस्तू असोत किंवा रूढ निर्यातीतच कमी किंमत दाखवायची प्रवृत्ती असो. या साऱ्यांचा परिणाम सामाजिक चारित्र्य विटाळण्यात होतो. सोन्याच्या थोड्या साठ्यात खूप द्रव्य साठवून ठेवता येत असल्याने, त्याची अवैध व्यवहारामधून अशी मागणी जास्त वाढते. आणि सोने बाळगण्याचे सर्रास समर्थन करणे म्हणजे या दुष्ट प्रवृत्तींना पाठिंबा देणे आहे, हेही टीकेच्या ओघात सर्व जण विसरून जातात. दर वर्षी तीनशे-साडेतीनशे कोटी रुपयांची चोरटी निर्यात आणि चोरटी आयात करायचा हा अट्टाहास करण्यापाठीमागं असतं तरी काय ?

पहिला विचार असा आहे की, सर्व वस्तूंचे दर वर्षी भाव वाढतच असल्याने रोख पैशात किंवा पोस्ट वा बँकांत बचतीत रक्कम ठेवल्यास नुकसान होते. रुपयाची किंमत आता वीस पैसे झाली आहे, ती कमी झाली की, तेवढ्याच रकमेत कमी वस्तू खरेदी होतात. पण सोन्याची किंमत, भाव वाढतात तशी वाढते, त्यामुळे भाववाढीवर मात

करण्याचा तो उपाय आहे असे सामान्य माणसाला वाटते, निदान त्याची बाजू घेणारे तसं दाखवण्याचा प्रयत्न करतात.

दुसऱ्या विचारात, जवळ थोडंसं सोनं असल्यास गरिबालाही त्याचा कडुकमिडुक म्हणून ऐन वेळची गरज भागवण्यासाठी, गहाण ठेवायला किंवा विकायला म्हणून उपयोग होतो असं सांगितलं जातं.

तिसऱ्या विचारात भारतीय स्त्री अजूनही परावलंबी असते. तेव्हा तिला स्त्रीधन म्हणून अडचणीच्या प्रसंगी त्याचा उपयोग होतो, असं म्हटलं जातं. तर बाकीच्या कारणात आपल्या सुवर्ण संस्कृतीची महती गायिली जाते.

पूर्वीच्या काळी लोकसंख्या कमी व साधनसामुग्री जास्त अशी परिस्थिती होती. तेव्हा सुवर्णालंकार, रत्नालंकार यात आपल्याकडे सर्वांनाच रस होता. स्त्रीला सुवर्णालंकार असणे आभूषण म्हणून वाटत होते आणि रामायण कालापासून पुरुषाला स्त्रीचा हा लाडिक हट्ट पुरवण्यात समाधान वाटत होते. तात्पर्य, दोघांच्याही अहंकाराची जपणूक त्यात होत होती. आज मात्र परिस्थिती बदलत चालली आहे. एका बाजूने, सर्व राष्ट्रात भाववाढ खूप मोठ्या प्रमाणावर होत आहे, तर त्याचबरोबर अरब देशांतील श्रीमंती, कल्पना करता येणे शक्य नाही इतक्या प्रमाणात वाढली असल्याने, त्या राष्ट्रांतून आणि अन्य ठिकाणांहून सोन्याबद्दलची मागणी वाढू लागलेली आहे. या दोन्ही कारणांमुळे सोन्याचे भाव १९८२ चे काही अपवादात्मक महिने सोडता खाली आलेले दिसत नाहीत.

आपल्याकडे ही सोन्याची मागणी वर सांगितल्याप्रमाणे वेगळ्या कारणामुळे मोठ्या प्रमाणावर आहे, पण सोन्याबद्दलची जास्त चर्चाही सरकारने सोन्याचे लिलाव सुरू केले तेव्हापासून सुरू झाली. हे लिलाव करण्यामागील कल्पना रिझर्व बँकेकडे जे सोने नुसतेच पडून आहे त्याऐवजी, त्याची जर रोख रकमेत रूपांतरता मिळाली तर ते पैसे राष्ट्राच्या विकासास उपयोगी पडतील ही होती. १९७८ साली असे लिलाव करण्याची शक्यता लक्षात घेत असता आणखी एका अवघड परिस्थितीत सुधारणा झाली होती. ती म्हणजे भारताचा विदेशीविनिमयाचा साठा.

सन १९७३ पर्यंत भारताची परदेशी गंगाजळी नगण्य होती. पण गेल्या काही वर्षांत इतर राष्ट्रांतून असलेल्या भारतीय नागरिकांकडून भारतात मोठ्या प्रमाणात पैसा पाठवला जाऊ लागल्यामुळे आपली विदेशी गंगाजळी खूपच वाढली. एक वेळ ती ५००० कोटी रुपयांवर गेली होती. त्यामुळे सोने हेही विदेशी चलन असले तरी त्या स्वरूपातील चलनाची जरुरी कमी वाटू लागली आहे.

गेली काही वर्षे सोन्याचे दर सर्वत्र सतत वाढतच होते. सोन्याचा परदेशातील दर काही वर्षांपूर्वीच एका औंसाला १४० डॉलर होता. तो एकावेळेला एक औंसाला ४०० डॉलरवर गेला होता. सर्वसाधारणपणे सोन्याचे लंडनमधील आणि भारतातील दर यात नेहमीच ३० ते ४० टक्क्यांचा फरक असतो. सोने चोरट्या पद्धतीने आयात

करावयाचे असल्यास, गुंतवलेल्या रकमेवरील व्याज आणि जप्त होण्याची भीती या दोन्हीमुळे चोरट्या आयातदारांनी किंमत तितकी वाढीव ठेवली आहे. याहून ही तफावत कमी झाली तर चोरटी आयात करणे परवडणार नाही. त्यामुळे सोन्याचा भाव जितका आंतरराष्ट्रीय बाजारात वाढतो, तितकाच भारतातील बाजारात तो वाढतो. आता तर १० ग्रॅमला १७०० रुपये द्यावे लागत असल्याने अप्रत्यक्षपणे १ तोळ्याचे २००० रुपये होतात. २८ वर्षांपूर्वी ही किंमत यांच्या एकदशांश एवढीही नव्हती. खुद्द मुंबईचाच विचार करावयाचा झाला तर मुंबईमध्ये ऑगस्ट १९७७ मध्ये ६०० रु. ला १० ग्रॅम मिळणारं सोनं, ऑगस्ट १९७९ ला १००० रुपये किंमतीचं झालं, ऑगस्ट १९८१ त ही किंमत ११३५ रु. होती, तर जुलै १९८२ त ती १६५० रुपयाच्या आसपास आहे.

१९७८ च्या मे मध्ये जेव्हा सोन्याचा लिलाव सुरू करण्याचे ठरले, तेव्हा प्रथम सरकारने दोन गोष्टी ठरविल्या. एक म्हणजे वेगवेगळ्या सुवर्णकारांकडून ५०० ते २००० ग्रॅमपर्यंत 'प्रत्येकी' टेंडर (निविदा) मागवून हे सोने त्यांना विकणे व दुसरी म्हणजे आणखी अन्य निर्यातदारांना जर सोन्याचे अलंकार करून बाहेर विकावयाचे असेल, तर त्यासाठी 'गोल्ड ज्युएलरी एक्स्पोर्ट रिप्लेनिशमेंट' काढणे. सुरुवातीला किमान ५८० रुपयाला १० ग्रॅम अशा पद्धतीने सोने विकण्याचे ठरवून मे च्या पहिल्या आठवड्यात लिलावाच्या बोली मागितल्या गेल्या.

अशा लिलावात सोने देताना, कदाजित सोन्याची देशी मागणी पुरवता आल्यास भाववाढ कमी होईल अशी कल्पना होती. अर्थात हे एक वरवरचे कारण दिले गेले होते. कारण रिझर्व्ह बँकेजवळ असलेल्या ७५–८० टन सोन्याने देशांतील फक्त १–२ वर्षांचीच मागणी पुरी होऊ शकली असती. त्यामुळे प्रत्यक्षात सर्व मागणी सर्व काळ कमी झाली नसती. तरीही भाववाढ कमी झाली आणि देशात सोने काही प्रमाणात उपलब्ध झाले तरी चोरट्या आयातीला आळा बसेल अशी जी कल्पना होती ती फलद्रूप झाली नाही. सोन्याचा लिलाव चालू असताही सोन्यात भाववाढच झाली व भाववाढ कमी होण्याच्या अंदाजातील वैय्यर्थ सिद्ध झाले. खरं म्हणजे त्यावेळी तेवढ्या सोन्याच्या विक्रीने १००० ते ११०० कोटी रुपये खजिन्यात येऊन तुटीचे अंदाजपत्रक भरून निघेल ही त्यामागे कल्पना होती.

असे लिलाव करीत असता ४०० सराफांपासून, जवळ जवळ १९०० सराफांकडून टेंडरे येऊन, त्यापैकी दर वेळी २२९ ते १२०० इतकी टेंडरे मान्य झाली, व एकुण १२ लिलावात १३ टन सोने विकून ८६ कोटी रुपये जमा झाल्यावर प्रचंड टीका व भाववाढ यामुळे लिलाव थांबवले गेले. आठवा लिलाव योग्य किंमतीअभावी रद्द केला गेला होता.

सोन्याच्या गुंतवणुकीत व्याज व इतर फायदेही मिळत नाहीच; पण भाववाढीच्या दृष्टीने ही गुंतवणूक (Hedging) आजही मानावयाची झाल्यास, घेतलेले सोने कोणी

सहसा मोडत नाही हे विसरून चालणार नाही. त्यामुळे Hedgingचं तत्त्व नावाला राहतं व त्याला व्यवहारात किंमत उरत नाही. त्यामुळे सोन्याची मागणी ही परत दागिने आणि अवैध संपत्ती जमा करणे यासाठीच राहते. या दोन्हीला आळा घालण्यासाठी व जरूर म्हणून सोन्याची चोरटी आयात कमी करावयाची असेल, तर किनाऱ्यावर सतत जागता पहारा करणे हा एक सामाजिक व राष्ट्रीय कार्यक्रम हातात घ्यावा लागेल. पूर्वीच्या काळी गरीब स्त्रिया, शेतकरी वगैरे थोडं तरी सोने बाळगून असायच्या आणि अडचणीच्या वेळी किडुकमिडुक मोडायच्या व गरजा भागवायच्या; पण बँकांच्या राष्ट्रीयीकरणानंतर कर्जाला तारण म्हणून सोन्याची खऱ्या अर्थाने ती जरूर राहिलेली नाही.

आज साधारणतः वयाच्या वीस-बाविसाव्या वर्षी प्रत्येक मुलामुलीला किमान १० ग्रॅम एवढ्या सोन्याची जरुरी, नेकलेस-बांगड्या वगैरे वस्तूंसाठी आहे असे मानले व दर वर्षी १ कोटी लोकसंख्येची भर पडत आहे हे लक्षात आणले, तर अप्रत्यक्षरीत्या दर २० वर्षांनी या वाढत्या लोकसंख्येचा विचार केला तर आजच्याच भावाने वार्षिक १७०० कोटी रुपयांचे सोने लागेल आणि देशात ते उपलब्ध होऊ शकत नसल्याने तेवढी चोरटी आयात वाढेल हे विसरून चालणार नाही. विशेषतः परदेशांत जेव्हा सोन्याचे भाव कोसळू लागतात आणि त्यांच्या व आपल्या भावातील तफावत वाढू लागून चोरट्या आयातीला उत्तेजन मिळतं, त्या वेळेला या प्रश्नाचा व्यापक विचार व्हायला हवा असतो.

$ $

लंडनला कॉफीगृह चालविणाऱ्या कष्टाळू, जिद्दी लॉईडने सुरू केलेली आंतरराष्ट्रीय विमासंस्था.

११ : आलं माझं गलबत ग !

दुष्यंत-शकुंतलेच्या वेळेला एकमेकांना विसरू नये म्हणून प्रेमाच्या आंगठ्या देण्याची पद्धत होती. त्या वेळेला प्रेयसीला प्रियकर आपल्याला विसरेल की काय ही भीती होती. आता काळ पालटला आहे आणि मार्गही बदलले आहेत. त्यामुळेच इंग्लंडमधील आपली फटाकडी प्रेयसी वसंतकाली युरोपची सफर करायला गेली आणि इंग्लिश माणसापेक्षा जास्त वैभवशाली अशा फ्रान्स, जर्मनी, स्वित्झर्लंडमध्ये आपला जीव गुंतवून बसली, तर हा तरुण प्रेमाची फिकीर न करता विमा कंपनीकडून नुकसानभरपाई घेऊन मोकळा होतो. खोटं वाटण्यासारखंच काहीतरी आहे ना हे ? पण हे खरं आहे. कशाचाही विमा उतरवण्याच्या कंपन्या जगाच्या पाठीवर आता अस्तित्वात असता आता हे अशक्य नाही. पाण्यापासून ते प्रेमापर्यंतच्या धोक्याबद्दल आता विमा मिळतो, निदान पाश्चिमात्य जगात तरी.

इतक्या तऱ्हेवाईक विषयात न गुंतवलेली पण विमा क्षेत्रातली एक अजब चीज म्हणून लंडनच्या ' लॉईड्स् ' या संस्थेचं नाव जरूर घ्यावं लागेल. इंग्रज साहेबांचे सारे गुण या लॉईड्स्मध्ये प्रकर्षाने एकवटलेले आहेत. आणि ५०० कोट रु. नुसते प्रीमीयम म्हणून गोळा करणाऱ्या या लॉईडसचे नाव आधुनिक अर्थक्षेत्रातील सात आश्चर्यातले एक म्हणून कुणीही मोजल्यास ते चूक ठरणार नाही. लॉईडस्चा जन्म आणि अस्तित्व याची कथा शाकुंतलासारखीच रम्य गणली जाते.

सतराव्या शतकाच्या शेवटीशेवटी लंडननामे तमसा तीरावरच्या एका गावात एडवर्ड लॉईड नावाचा एक कष्टाळू माणूस राहात होता. नदीकिनारी टॉवर स्ट्रीटवर असलेल्या आपल्या छोट्याशा घरात त्यानं पोटापाण्याचा—स्वतःच्या आणि इतरांच्याही—उद्योग म्हणून एक कॉफीगृह घातलं होतं. चार बायका एकत्र जमल्यावर दागिने, पातळं आणि लोकांच्या घरांतली गृहछिद्रं यांची जशी चर्चा होते, तशीच इथं जमणाऱ्या—व्यापारी व खलाशी-वर्गात कॉफीच्या कपांवर मालाची देवघेव आणि बोटींचा प्रवास व भरलेला माल यावर चर्चा व्हायची. याच ठिकाणी वेगवेगळ्या बोटींचे मेणबत्ती—लिलावही मग हळूहळू सुरू झाले. मेणबत्ती पेटवून एका अंतरावर तिच्यामधे एक टाचणी खोचून

ठेवली जायची. मेणबत्तीतलं मेण वितळत वितळत ज्योत या टाचणीपर्यंत आली की ती पडण्याच्या आधीचा आकडा लिलावाची बोली पुरी झाल्यासाठी मानला जायचा.

आगबोटीचा प्रवास हा त्या काळात दर्यावर्दी साहसच समजले जायचे व या धाडसात काही नुकसान निघाल्यास मी ते भरून देईन अशा प्रकारचं संरक्षण द्यायला कुणी हरीचा लाल पुढे येतो आहे का याचाही शोध इथे घेतला जाऊ लागला. विम्याचा मूळ जन्म माणसांतील पज लावायच्या वृत्तीमध्ये आहे. अमकेअमके होईल की नाही याचा अंदाज करून तो खरा ठरण्याच्या शक्याशक्यतेवर एखादा हरला तर त्यानं त्याबद्दल भरपाई द्यायची. या तत्त्वाचंच पुढ विम्यात रूपांतर झालं आणि जहाजातला माल सुरक्षित जाईल की नाही याबद्दल कुणी लिहून द्यायला तयार आहे का याचा शोध या कॉफीगृहात घेणे हे तिथले एक कामच झाले. त्या दृष्टीने जास्त गिऱ्हाईक यावे म्हणून एडवर्ड लॉईडस्‌ने येणाऱ्याजाणाऱ्या गलबतांची माहिती देणारे एक छोटेसे वर्तमानपत्रही सुरू केले.

मात्र या सर्व उपद्व्यापांच्या पाठीमागे लॉईडस्‌चा उद्देश कॉफीगृह जोरात चालवणे हाच होता. त्यातून काहीतरी भलतंच निघेल याची त्याला सुतराम् कल्पना नव्हती. हे वर्तमानपत्र पुढं फार काळ चाललं नाही; कारण पार्लमेंटला अप्रिय असा काही मजकूर

त्याच्या ७८ व्या अंकात आल्यामुळे, माफी मागण्याऐवजी त्याने त्याचे प्रकाशनच बंद केले. पण ह्या सर्व उपद्व्यापातून ' लॉईडस् ' नावाची विमा देणारी संस्था उभी राहील याची त्यालाही जाणीव नसावी; पण ती राहिली खरी. आणि ती ज्या पद्धतीने उभी राहिली, त्याच पद्धतीवर आजही उभी आहे. ' विश्वास ' व ' लोकशाही ' हे शब्द ब्रिटिशांच्या हाडीमासी कसे खिळले आहेत याचा जर कुणाला मूर्तिमंत प्रत्यय हवा असेल तर ' लॉईडस् 'ला विसरून चालणार नाही.

कॉफी हाऊसमध्ये अगदी प्रथम विमा उतरवायला सतराव्या शतकात जी सुरुवात झाली ती मोठी गमतीदार होती. अमक्या जहाजातून अमका माल अमक्या बंदरात जाणार आहे. त्याचं सागरी धोक्यापासून संरक्षण द्यायला कुणी तयार आहे का म्हणून चौकशी करत एखादा दलाल येई. जहाजाचा भक्कमपणा, मालाला कितपत धोका पोचणे शक्य आहे याचा अंदाज आणि किती किमतीचे संरक्षण मागितले आहे हे बघून कॉफी पिता पिताच तिथलं लॉईडस्चं ते गिऱ्हाईक त्या दलालाला कागदाच्या एका कपटयावर इतक्या रकमेचे संरक्षण द्यायला मी तयार आहे असं लिहून देई. फक्त तो आकडा घालून व त्यापुढं आपल्या नावाची आद्याक्षरं घालून तो ते करत असताना त्याबद्दल संरक्षणाबद्दलचा आकार किती टक्के घेतला जाईल याची त्या दलालाशी बातचीत होई आणि त्या टक्क्याचा व संरक्षित किंमतीचा आद्याक्षरासहित उल्लेख असलेले ते चिटोरे घेऊन तो दलाल मालाच्या उरलेल्या किंमतीचा धोका पत्करणारा दुसरा लाल हुडकायला जाई. व त्याच्याशी तीच वाटाघाट होऊन त्या कागदावर पुढचा आकडा व सही पडे. एकाखाली असे नुसते आकडे व स्वतःच्या सहीची आद्याक्षरे ह्या चिटोऱ्यावर घातली जाऊन (Writing under another's name) संपूर्ण रकमेचं संरक्षण पुरं होई. म्हणून तेव्हापासूनच अशी हमी देणारे ते अंडररायटर्स व अशी हमी देणे म्हणजे अंडररायटिंग असे शब्द रूढ झाले. वरची सही कुणाची आहे हे बघितल्यानंतर खालची माणसं पुढं पुढं मुकाट्यानेच सह्या करू लागली. कारण ज्या अर्थी पहिल्या व्यक्तीने धोका स्वीकारार्ह आहे असे धरले आहे, त्याअर्थी आपण परत चिकित्सा करण्याची जरुरी नाही असं त्या धरू लागल्या. अर्थात ही पहिली व्यक्ती गाठताना जर मातब्बर असामी गाठली तर पुढचा त्रास होणार नाही याचा हिशेब पुढे पुढे दलालही करू लागले व हा धंदा करणाऱ्या व्यक्तींची एक अलिखित साखळीच तयार होऊ लागली. आजमितीसही लॉईडस्चे स्वरूप जवळ जवळ तसेच आहे.

आज लॉईडस्चे जवळपास पाच हजार सदस्य आहेत. सदस्याला प्रवेश देताना त्याला संस्थेकडे योग्य ते तारण ठेवावे लागते व आपल्या सांपत्तिक परिस्थितीची खात्री पटवून द्यावी लागते. यातील सभासदांनी आपापल्या कुवतीप्रमाणे दलालाच्या चिठ्ठीवर आपण पत्करलेल्या जोखमीचा आकडा घालायचा असतो. त्याबाबतचे कुठलेही बंधन कुणावर नाही. याबाबत काही सभासदांनी दोनापासून काही शेकड्यांपर्यंत आपले

अंतर्गत संघही स्थापन केले आहेत व सिंडिकेटच्या या पद्धतीत प्रत्येक सिंडिकेट विशिष्ट विम्याबाबत आपले वैशिष्ट्य ठेवू लागली आहे. पूर्वी लॉईडस्‌मध्ये फक्त सागरी विमेच उतरवले जात. पण आता सागरी, हवाई, आग व मोटार या प्रमुख व अन्यही जोखमांची लॉईडसमधून विमापत्रे दिली जातात. दलालाने घेतलेल्या चिटोऱ्यावरील सह्यांवरून पूर्वी त्याच्याच कचेरीत विमापत्र लिहिले जायचे; पण आता हे काम मशिनने होते व त्या पत्रांवर लॉईडस्‌चे अधिकृत सील लावले जाते. या शिक्क्यावर जहाजाच्या नांगराचे चिह्न आहे व ते असल्याखेरीज विमापत्र वैध समजले जात नाही. लॉईडस्‌च्या सर्व विमापत्रांची वार्षिक जोखीम १ लक्ष कोटी रुपयापर्यंत जाते हे लक्षात घेतल्यावर या अवाढव्य कामाची कल्पना येईल. या कारभारावर नियंत्रण ठेवण्यासाठी किती लोकांची समिती असावी ? कुठल्याही भारतीय संस्थेच्या उदाहरणावरून जर कुणी या आकड्याचा अंदाज काढला व नंतर प्रत्यक्ष आकडा ऐकला तर त्याने तोंडात घातलेले बोट किमान अर्धा तास बाहेर न काढावे ! हा नियंत्रण कारभार करण्यासाठी ४८०० लोकातून फक्त बारा लोकांची निवड केली जाते—कुठलाही गाजावाजा न होता. विश्वास विश्वास म्हणतात त्याचे मूर्तिमंत प्रतीक म्हणून लॉईडस्‌ची म्हणूनच गणना करावी लागते. लोकशाहीचाही हाच नमुना इथे आहे. या लॉईडस्‌ची १९२० ची वास्तू होती तिथे एवढे व्यवहार मावत नव्हते. तेव्हा तीत असलेली ‘ कॅप्टन्स रूम ’ नाहीशी करून ती व्यवहारासाठी घ्यावी असे कमिटीने ठरविले. या खोलीला लॉईडस्‌च्या इतिहासात एक आगळं स्थान आहे. जहाज बंदरात लावल्यावर पूर्वी कप्तान लोक या खोलीत जमायचे व ती त्यांच्यासाठी खास राखून ठेवली होती. सदस्यांना या खोलीचे अस्तित्व नष्ट होणे मान्य नव्हते. आणि त्याची जाणीव देण्यासाठी एक सर्वसाधारण खास सभा बोलावण्यात येऊन त्यात बहुमताने बारा जणांच्या समितीचा हा ठराव फेटाळण्यात आला. पण तो ठराव उडाला आणि त्याचबरोबर त्या समितीबद्दलचा दूरभावही संपला. कारण समितीच्या जवळजवळ त्याच सभासदांना, सदस्यांनी परत प्रचंड बहुमताने निवडून दिले आणि तत्त्वाची आणि व्यक्तीची पूजा ही भिन्न असते हे दाखवून दिले.

लॉईडस्‌चा कारभार हा अशा पद्धतीने चालतो. तिला खूप बंधने किंवा नियम नाहीत. खासगी लोकांचा एक क्लब यासारखं त्याचं स्वरूप असूनही त्याच्या लोकमान्यतेमुळे त्याला राजमान्यता मिळणे क्रमप्राप्तच होते. या संस्थेच्या आत्मीयतेमुळे दोनशे वर्षानंतर १८७१ साली पार्लमेंटने त्याबाबतचा लॉईडस्‌चा कायदा पास केला व त्याखाली आता ही संस्था स्थापन झाली आहे असे धरले जाते. तत्पूर्वी १८११ मध्ये तिचे काही नियम करण्यात आले होते. हा १८७१ चा कायदा नंतर १९११, १९२५ व १९५१ साली वेळोवेळी दुरुस्त करण्यात आला. विसाव्या शतकातली लॉईडस् सतराव्या शतकातल्या लॉईडस्‌पेक्षा खूपच वेगळ्या स्वरूपात दिसते. त्या कॉफीहाउसची जागाही आता बदलली आहे.

आणि लॉईडस्चे हजारो सदस्य आता आपला व्यवहार जवळजवळ एक एकराएवढ्या एका अवाढव्य हॉलमध्ये करतात. संगमरवरी भिंती आणि स्तंभ असलेल्या या हॉलच्या खिडक्या तीस तीस फूट उंचीच्या आहेत आणि या हॉलमध्ये काय चाललं आहे हे वरच्या गॅलरीतून प्रेक्षकाला छानपणे दिसू शकतं. मात्र त्या हॉलमध्ये अजूनही जुन्या पद्धतीच्या डेस्कांचीच असलेली मांडणी इंग्रज साहेबाच्या पुराणप्रियतेची साक्ष देते. कारण लॉईडस्च्या १६९६ सालच्या कॉफीगृहातल्या डेस्कांची स्मृती त्यांना अजून सोडवत नाही. लोकांच्या आवाजाचा गोंगाट होऊ नये म्हणून अत्याधुनिक रबरी जमीन जरी केलेली आहे, तरी इतरत्र जुन्या पद्धतीचे जड गालीचेच अंथरलेले आहेत.

लॉईडस्च्या या नव्या वास्तूचं उद्घाटन १४ नोव्हेंबर १९५७ ला राणी एलिझाबेथनं केलं. त्या इमारतीचा पायाभरणी–समारंभही राणी एलिझाबेथच्या हस्ते ६ नोव्हेंबर १९५२ ला झाला होता. लीडन हॉल स्ट्रीट व लाईम स्ट्रीटवरील या वास्तूत येण्यापूर्वी लॉईडस् १५४ वर्षे रॉयल एक्स्चेंज या जागी होती. व्याप वाढला तेव्हा पूर्वीच्या कॉफी-हाउसच्या जागेवरून ती इथं आली होती. १८३८ च्या आगीत ती बिल्डिंग जळाली व लॉईडस्चे बरेच कागदपत्रही भस्मसात् झाले. त्यानंतर १८४४ साली पुनः बांधलेल्या इमारतीचे उद्घाटन राणी व्हिक्टोरियाने केले. तिथला व्याप वाढला तेव्हा लिडन हॉल स्ट्रीटवर जागा घेऊन १९२५ मध्ये बांधकाम सुरू करण्यात आले आणि सन १९२८ मध्ये पाचव्या जॉर्जने त्या जागेचे उद्घाटन केले, व त्याच्या लेकीने त्याच वास्तूला लाईम स्ट्रीटकडून जोडण्यात आलेली पाचमजली इमारत पंचवीस वर्षांपूर्वी उघडली. या इमारतीच्या चार कोपऱ्यांपैकी दोन कोपऱ्यांवर पृथ्वी, आप, तेज आणि वायु या चार महाभूतांची प्रतीकात्मक चित्रे कोरण्यात आलेली आहेत.

लॉईडस् संस्था ब्रिटिशांच्या अनेक गुणांचे प्रतीक आहे. विशेषतः दलालांना बोलावण्यासाठी एका प्लॅटफॉर्मवर बसलेल्या निवेदकांच्या डोक्यावर लटकलेली १०६ पौंड वजनाची व १७॥ इंच व्यासाची 'ल्युटिन घंटा' ही अनेक गोष्टींवर प्रकाश पाडते. ल्युटिन नावाचे फ्रेंचांचे एक युद्ध–जहाज १७९३ साली टुलॉनजवळ इंग्लंडला शरण गेल्यावर ब्रिटिशांनी तेच जहाज लगेच नेपोलियनविरुद्ध लढण्यासाठी उपयोगात आणायला सुरुवात केली. १७९९ मध्ये इंग्लंडची कोंडी करण्याचा नेपोलियनने प्रयत्न केला, तेव्हा हॅंबुर्गमधील ब्रिटिश व्यापाऱ्यांकडे पाठवण्यासाठी या बोटीतून त्या वेळच्या २ कोट रुपयांइतके सोने पाठवले जात होते. या सोन्याचा विमा लॉईडस्मध्ये उतरवला गेला होता. दुर्दैवाने ते जहाज फुटले व बुडाले. त्या जहाजातील समुद्रार्पण झालेले सोने काढण्याच्या भगीरथ प्रयत्नात १८५९ साली ही घंटा हाताला लागली. आजपर्यंत जवळजवळ १४ लाख रुपयांचे सोनेही परत मिळवण्यात आलेले आहे. ही घंटा नंतर लॉईडस्च्या व्यवहारगृहात बांधली गेली व कुठलीही बातमी द्यावयाची असेल तर घंटानाद करून ती दिली जाते. तिचा एक आवाज झाला तर वाईट बातमी व ती दोनदा वाजवली

गेली तर चांगली बातमी अशी रूढी पडली आहे. या घंटेप्रमाणेच त्या हॉलमध्ये अपघातनोंदीचे एक पुस्तक ठेवले असून अजूनही क्विलपेनने नष्ट पावलेल्या प्रत्येक जहाजाचे नाव त्यात लिहिले जाते. अपघाताच्या नोटीस बोर्डावर विमान-अपघात निळ्या कागदावर, जहाज-आपघात पिवळ्या कागदावर व इतर गुलाबी कागदावर लिहिले जातात.

नेपोलियनशी चालू असलेल्या युद्धात लॉईडस्‌ची सत्त्वपरीक्षाच होती. पण ती संस्था सगळ्याला यशस्वी रीतीने तोंड देऊन पुरून उरली. इतकेच नव्हे तर राष्ट्रीय कर्तव्य म्हणून तिने लॉईडस्‌चा स्वतंत्र देशभक्तिनिधिही सुरू केला व त्यातून शौर्याबद्दल बहुमान करणारी बक्षिसेही चांदीच्या प्लेटचे स्वरूपात देण्यास सुरुवात केली. नाईल व कोपेन-हेगनच्या लढाया जिंकल्याबद्दल लॉर्ड नेल्सनलाही पाचपाचशे पौंडांची बक्षिसे लॉईडस्‌ने दोनदा दिली होती. गरिबीमुळे या प्लेटस पुढे त्या मिळवणारांच्या वारसाकडून विकल्या गेल्या, पण त्या सदस्यांनी परत विकत घेऊन देऊन लॉईडस्‌मध्ये नेल्सनच्या नावाचे एक ‘ नेल्सनरूम ’ म्हणून म्यूझियम केले आहे व लॉईडस्‌ला तारणाऱ्या त्या थोर पुरुषाचा गौरव केला आहे. नेल्सन नसता तर लॉईडस्‌ची संस्था जहाजांच्या क्लेम्सनेच जहाजा-प्रमाणे रसातळाला गेली असती. ‘ प्रत्येक मनुष्य आपले कर्तव्य पार पाडील अशी इंग्लंडची अपेक्षा आहे ’ (England expects that every man will do his duty) हा त्याच्या रक्ताने भिजलेला इंग्लिश इतिहासातला अजरामर संदेश दाखवणारं त्याच्या बोटीवरील मूळ लॉग–बुक देखील या नेल्सन रूमची एक अभिमानास्पद गोष्ट म्हणून दाखविलं जातं.

१६९६ साली कॉफीवाल्या लॉईडस्‌नं सुरू केलेलं जहाजांची माहिती देण्याचं कामही लॉईडस् सोसायटीकडून हल्ली रोज ‘ लॉईडस् शिपिंग इंटेलिजन्स ’ नावाच्या प्रसिद्धिका-तर्फे पार पाडले जाते. जगात कुठले जहाज कुठल्या बंदरात आहे, ते कुठून कुठे चालले आहे, त्यात कुठला माल आहे, जहाजाचे व मालाचे टनेज काय आहे याची (जवळ जवळ १३००० जहाजांची) सर्व माहिती त्यात असते. माहिती जगभर असलेल्या सुमारे १५०० एजंटांकडून लॉईडस्‌मध्ये गोळा होते. जहाजांची मालकी व स्थिती वगैरेबद्दलची माहिती देणारे लॉईडस् रजिस्टर हे मात्र १८३४ पासून वेगळ्या सोसायटी-मार्फत ठेवले जात आहे. पण जहाज या यादीतील असले तरच विमा उतरवला जाईल असे बंधनही विमाकंपन्या घालू शकतात इतका या यादीला मान दिला जातो.

एका कॉफीविक्याने स्वतःच्या धंद्याच्या वाढीसाठी केलेल्या उपधंद्यातून असं एवढं मोठं विश्व उभं राहील याची त्याला कल्पनाही नव्हती. पण ‘ विश्वास ’ या एका शब्दावर पिढ्यान्‌पिढ्या ही इमारत वरवरच बांधली जात आहे. एका चिटोऱ्यावरील काही आकडे व त्या समोरील आद्याक्षरे, यावर अनेक कोटींचा व्यवहार ब्रिटिश करतात म्हणूनच त्यांच्यातील जिद्द कायम आहे. त्या चिठ्ठीवरून पॉलिसी बरोबर लिहिली जाईल की नाही,

आणि लॉईडस्‌चे हजारो सदस्य आता आपला व्यवहार जवळजवळ एक एकराएवढ्या एका अवाढव्य हॉलमध्ये करतात. संगमरवरी भिंती आणि स्तंभ असलेल्या या हॉलच्या खिडक्या तीस तीस फूट उंचीच्या आहेत आणि या हॉलमध्ये काय चाललं आहे हे वरच्या गॅलरीतून प्रेक्षकाला छानपणे दिसू शकतं. मात्र त्या हॉलमध्ये अजूनही जुन्या पद्धतीच्या डेस्कांचीच असलेली मांडणी इंग्रज साहेबाच्या पुराणप्रियतेची साक्ष देते. कारण लॉईडस्‌च्या १६९६ सालच्या कॉफीगृहातल्या डेस्कांची स्मृती त्यांना अजून सोडवत नाही. लोकांच्या आवाजाचा गोंगाट होऊ नये म्हणून अत्याधुनिक रबरी जमीन जरी केलेली आहे, तरी इतरत्र जुन्या पद्धतीचे जड गालीचेच अंथरलेले आहेत.

लॉईडस्‌च्या या नव्या वास्तूचं उद्‌घाटन १४ नोव्हेंबर १९५७ ला राणी एलिझाबेथनं केलं. त्या इमारतीचा पायाभरणी–समारंभही राणी एलिझाबेथच्या हस्ते ६ नोव्हेंबर १९५२ ला झाला होता. लीडन हॉल स्ट्रीट व लाईम स्ट्रीटवरील या वास्तूत येण्यापूर्वी लॉईडस् १५४ वर्षं रॉयल एक्स्चेंज या जागी होती. व्याप वाढला तेव्हा पूर्वीच्या कॉफी-हाउसच्या जागेवरून ती इथं आली होती. १८३८ च्या आगीत ती बिल्डिंग जळाली व लॉईडस्‌चे बरेच कागदपत्रही भस्मसात् झाले. त्यानंतर १८४४ साली पुनः बांधलेल्या इमारतीचे उद्‌घाटन राणी व्हिक्टोरियाने केले. तिथला व्याप वाढला तेव्हा लिडन हॉल स्ट्रीटवर जागा घेऊन १९२५ मध्ये बांधकाम सुरू करण्यात आले आणि सन १९२८ मध्ये पाचव्या जॉर्जने त्या जागेचे उद्‌घाटन केले, व त्याच्या लेकीने त्याच वास्तूला लाईम स्ट्रीटकडून जोडण्यात आलेली पाचमजली इमारत पंचवीस वर्षांपूर्वी उघडली. या इमारतीच्या चार कोपऱ्यांपैकी दोन कोपऱ्यांवर पृथ्वी, आप, तेज आणि वायु या चार महाभूतांची प्रतीकात्मक चित्रे कोरण्यात आलेली आहेत.

लॉईडस् संस्था ब्रिटिशांच्या अनेक गुणांचे प्रतीक आहे. विशेषतः दलालांना बोलावण्यासाठी एका प्लॅटफॉर्मवर बसलेल्या निवेदकांच्या डोक्यावर लटकलेली १०६ पौंड वजनाची व १७॥ इंच व्यासाची 'ल्युटिन घंटा' ही अनेक गोष्टींवर प्रकाश पाडते. ल्युटिन नावाचे फ्रेंचांचे एक युद्ध–जहाज १७९३ साली टुलॉनजवळ इंग्लंडला शरण गेल्यावर ब्रिटिशांनी तेच जहाज लगेच नेपोलियनविरुद्ध लढण्यासाठी उपयोगात आणायला सुरुवात केली. १७९९ मध्ये इंग्लंडची कोंडी करण्याचा नेपोलियनने प्रयत्न केला, तेव्हा हॅंबुर्गमधील ब्रिटिश व्यापाऱ्यांकडे पाठवण्यासाठी या बोटीतून त्या वेळच्या २ कोट रुपयांइतके सोने पाठवले जात होते. या सोन्याचा विमा लॉईडस्‌मध्ये उतरवला गेला होता. दुर्दैवाने ते जहाज फुटले व बुडाले. त्या जहाजातील समुद्रार्पण झालेले सोने काढण्याच्या भगीरथ प्रयत्नात १८५९ साली ही घंटा हाताला लागली. आजपर्यंत जवळजवळ १४ लाख रुपयांचे सोनेही परत मिळवण्यात आलेले आहे. ही घंटा नंतर लॉईडस्‌च्या व्यवहारगृहात बांधली गेली व कुठलीही बातमी द्यावयाची असेल तर घंटानाद करून ती दिली जाते. तिचा एक आवाज झाला तर वाईट बातमी व ती दोनदा वाजवली

गेली तर चांगली बातमी अशी रूढी पडली आहे. या घंटेप्रमाणेच त्या हॉलमध्ये अपघातनोंदीचे एक पुस्तक ठेवले असून अजूनही किवलपेनने नष्ट पावलेल्या प्रत्येक जहाजाचे नाव त्यात लिहिले जाते. अपघाताच्या नोटीस बोर्डावर विमान-अपघात निळ्या कागदावर, जहाज-आपघात पिवळ्या कागदावर व इतर गुलाबी कागदावर लिहिले जातात.

नेपोलियनशी चालू असलेल्या युद्धात लॉईडस्‌ची सत्त्वपरीक्षाच होती. पण ती संस्था सगळ्याला यशस्वी रीतीने तोंड देऊन पुरून उरली. इतकेच नव्हे तर राष्ट्रीय कर्तव्य म्हणून तिने लॉईडस्‌चा स्वतंत्र देशभक्तिनिधिही सुरू केला व त्यातून शौर्याबद्दल बहुमान करणारी बक्षिसेही चांदीच्या प्लेटच्या स्वरूपात देण्यास सुरुवात केली. नाईल व कोपेन-हेगनच्या लढाया जिंकल्याबद्दल लॉर्ड नेल्सनलाही पाचपाचशे पौंडांची बक्षिसे लॉईडस्‌ने दोनदा दिली होती. गरिबीमुळे या प्लेटस पुढे त्या मिळवणारांच्या वारसाकडून विकल्या गेल्या, पण त्या सदस्यांनी परत विकत घेऊन देऊन लॉईडस्‌मध्ये नेल्सनच्या नावाचे एक ‘नेल्सनरूम’ म्हणून म्यूझियम केले आहे व लॉईडस्‌ला तारणाऱ्या त्या थोर पुरुषाचा गौरव केला आहे. नेल्सन नसता तर लॉईडस्‌ची संस्था जहाजांच्या क्लेम्सनेच जहाजा-प्रमाणे रसातळाला गेली असती. ‘प्रत्येक मनुष्य आपले कर्तव्य पार पाडील अशी इंग्लंडची अपेक्षा आहे’ (England expects that every man will do his duty) हा त्याच्या रक्ताने भिजलेला इंग्लिश इतिहासातला अजरामर संदेश दाखवणारं त्याच्या बोटीवरील मूळ लॉग–बुक देखील या नेल्सन रूमची एक अभिमानास्पद गोष्ट म्हणून दाखविलं जातं.

१६९६ साली कॉफीवाल्या लॉईडस्‌नं सुरू केलेलं जहाजांची माहिती देण्याचं कामही लॉईडस् सोसायटीकडून हल्ली रोज ‘लॉईडस् शिपिंग इंटेलिजन्स’ नावाच्या प्रसिद्धिका-तर्फे पार पाडले जाते. जगात कुठले जहाज कुठल्या बंदरात आहे, ते कुठून कुठे चालले आहे, त्यात कुठला माल आहे, जहाजाचे व मालाचे टनेज काय आहे याची (जवळ जवळ १३००० जहाजांची) सर्व माहिती त्यात असते. माहिती जगभर असलेल्या सुमारे १५०० एजंटांकडून लॉईडस्‌मध्ये गोळा होते. जहाजांची मालकी व स्थिती वगैरेबद्दलची माहिती देणारे लॉईडस् रजिस्टर हे मात्र १८३४ पासून वेगळ्या सोसायटी-मार्फत ठेवले जात आहे. पण जहाज या यादीतील असले तरच विमा उतरवला जाईल असे बंधनही विमाकंपन्या घालू शकतात इतका या यादीला मान दिला जातो.

एका कॉफीविक्याने स्वतःच्या धंद्याच्या वाढीसाठी केलेल्या उपधंद्यातून असं एवढं मोठं विश्व उभं राहील याची त्याला कल्पनाही नव्हती. पण ‘विश्वास’ या एका शब्दावर पिढ्यान्‌पिढ्या ही इमारत वरवरच बांधली जात आहे. एका चिटोऱ्यावरील काही आकडे व त्या समोरील आद्याक्षरे, यावर अनेक कोटींचा व्यवहार ब्रिटिश करतात म्हणूनच त्यांच्यातील जिद्द कायम आहे. त्या चिठ्ठीवरून पॉलिसी बरोबर लिहिली जाईल की नाही,

इतर काही दगाफटका होईल का याची त्या आद्याक्षरे करणाऱ्याला कल्पनाही शिवत नाही. एकाची सही पाहून दुसरा लीलया आपला आवाका बघून सही करतो. यातल्या प्रत्येक सदस्याने स्वतःची आर्थिक परिस्थिती चोख ठेवणे, त्याबाबतचे हिशेब सोसायटी सांगेल तसे ठेवणे व तपासून घेणे, ही सारी बंधने सुरुवातीपासून आपखुशीने लादून घेतली होती.

योग्य ते कुठल्याही जोखमीबद्दलचे हमीपत्र जगातील कुठल्याही व्यवहारासाठी घेतले जाते. त्यासाठी राष्ट्र, जातपात, हे काहीही बघितले जात नाही. लॉईडस् ही सोसायटी प्रीमीयमद्वारा राष्ट्रासाठी भारताच्या एकूण निर्यातीच्या इतकी रक्कम जगातून गोळा करते, पण तिचा गवगवा केला जात नाही. पूर्वी फक्त गलबतांचा विमा इथं उतरला जायचा आणि गलबत सुखरूप घेऊन घरधनी परत आला की पती सुखरूप आल्याच्या आनंदाने त्या गलबतवाल्याची बायको 'आलं माझं गलबत ग' म्हणत हरखून जायची. इंग्लंडच्या बंदरातून माल घेऊन जगाच्या बाजारपेठेत तो विकायला गेलेली गलबतं सुखरूप एका मागोमाग एक येत असत. तेव्हा धोका संपला, क्लेमची काळजी नाही अशाच भावनेने लॉईडस्चे सदस्य 'आलं माझं गलबत ग' म्हणत असावेत आणि फक्त गलबतांचाच विमा एवढ्यावर संतुष्ट न राहता कुठलाही विमा देणाऱ्या लॉईडस्नं हे अलबत्या गलबत्याचं काम नाही हेच जणू सिद्ध केलेले आहे. लॉईडस् पाठीशी असल्यामुळेच दर्यावर्दीपणा वाढला, व्यापार वाढला आणि मान वाढला. आजही प्रत्येक राष्ट्राला जरूर आहे ती या विश्वासानं काम करणाऱ्या माणसांची...जिद्दीनं काम करण्याची जाणीव असणाऱ्यांची...बोलघेवड्यांची नव्हे...

$ $

बँकेचे चेक कार्ड अथवा क्रेडिट कार्ड, स्त्रियांनी पर्समध्ये न ठेवता, बिकिनी सूट घालून कंबरेच्या पट्ट्यात खोचून ठेवणे अधिक सुरक्षित आहे का ? पण आपल्याकडे ही चेककार्डे लोकप्रिय होईपर्यंत बिकिनी दूरच आहे.

१२ : बिकिनी दूर है

सकाळीच चहा पिता पिता वर्तमानपत्र वाचताना, त्यातल्या वाचकांच्या पत्रव्यवहारात कोणकोणता विषय यावा असं तुम्हाला वाटते ?— कोणताही यावा असं आपल्याकडची वर्तमानपत्रे बघून म्हणायला हरकत नाही. या बाबतीत पृथ्वी गोल आहे.

लंडनच्या ' फिनान्शिअल एक्स्प्रेस 'मध्ये काही वर्षांपूर्वी एका विषयाची वाचकांनी पत्रव्यवहारातून चर्चा केली. विषय होता—स्त्रियांनी आपले चेककार्ड कोठे ठेवावे ? एका भारदस्त वर्तमानपत्रातील हा पत्रव्यवहार बघितला की, पुण्यात काय आणि इंग्लंडमध्ये काय, माणसाचा रिकामटेकडेपणा सगळीकडे सारखाच हे पटते !

ब्रिटिश बँकांनी बायकांना सल्ला दिला की त्यांनी आपली क्रेडिट कार्डे पर्समध्ये ठेवू नयेत ! झालं, बायका बिथरल्या. बायकांनी आपल्या पर्समध्ये काय ठेवावे व काय ठेवू

नये हा काय बँकांचा प्रश्न आहे काय? या आदेशाविरुद्ध आवाज उठविण्यासाठी बायकांना शेवटी ‘ फिनान्शिअल एस्क्प्रेस ’चा वाचकांच्या पत्रव्यवहाराचा कॉलम शोधावा लागला. आणि तेथे बायकांनी क्रेडिट कार्ड कोठे ठेवावे या खासगी प्रश्नाची चर्चा सुरू झाली.

बायकांच्या व्हॅनिटी बॅगचा बँकांच्या व्हॅनिटीला धक्का बसतो आणि चेककार्ड भलत्या हातात जाऊन फ्रॉडमुळे बँकांना खूप नुकसान सोसावे लागते, म्हणून ही सूचना पुढे आली. पण ब्रिटिश बायकाही एक पाऊल पुढेच टाकणाऱ्या निघाल्या. एका बाईने फिनान्शिअल टाईम्सला लिहिलं, ‘ मी पन्नास वर्षांपूर्वी पॅरिसला शाळेत असताना वापरायची तसा हॉटेलमध्ये मिळणाऱ्या बूटपॉलिशच्या जाड कागदाचा एक खिसा केला. आणि स्कर्टखाली कमरेला एका टेपने बांधून तो वापरते. ’ पण इथेच हे प्रकरण थांबले तर कसचं थ्रिल! दुसऱ्या वाचकाने पत्र लिहिले, ‘ बाई ग, त्या वेळेला पॅरिसच्या कॉन्व्हेंट शाळातून स्कर्टच्या अशा गुप्त खिशात तुम्ही हेच का ठेवीत होतात? ’

बँकांनी या पत्रव्यवहारावर लक्ष द्यायचे काही कारण नाही, पण छे! बार्कले बँकेसारख्या अग्रेसर बँकेने सिनेमामध्ये जाहिराती दाखवून, त्यांची खातेदार नायिका पोहायचा बिकिनी सूट घालून कंबरेच्या पट्ट्यात चेक कार्ड खोचून, रस्त्यावरून जात असल्याचे दाखविले.

हे चेक कार्ड काय असतं याची कल्पना नसल्यामुळे बहुधा या चेक कार्डाची महती आपल्याकडे अजून लोकांना पटलेली नाही; पण पति–पत्नी सोडून सर्वच वस्तू हप्त्याने आणि चेकने घेणाऱ्या अमेरिकनांनी हा आर्थिक पासपोर्ट प्रथम व्यवहारात आणला. गल्फस्ट्रीमबरोबर जणू तो ब्रिटनमध्येही आला आणि प्रत्येक वेळी चेक घेताना, दुकानदाराची खात्री पटावी म्हणून इतक्या पौंडापर्यंत या व्यक्तीचा चेक बँक कधीही स्वीकारील असे सांगणारे ‘ डाइनर्स कार्ड ’सारखं क्रेडिट कार्ड प्रथम तिथं सुरू झाले आणि त्यानंतर बँकांची क्रेडिट कार्डे निघाली. खिशात डॉलर-पौंड न ठेवता, तिकडं अमेरिका–इंग्लंडमध्ये आता क्रेडिट कार्ड बाळगणे संभावितांचं प्रतिष्ठित लक्षण समजले जाते. घनदाट बँकांचा प्रदेश म्हणून सिटी ऑफ लंडनचा एक मैल परिसर ओळखला जातो; तिथं २४० बँका आहेत व त्यांच्या १४०० च्या वर शाखा आहेत. लंडनमध्ये छोट्या बँका, मोठ्या बँका, ब्रिटिश बँका, अमेरिकन व आपल्याही बँका—तिथं काळे उंदीर, गोरे उंदीर अशासारख्या दाटीने बसल्या आहेत. बिकिनीतील बाई दाखवणाऱ्या बार्कले बँकेनेच १९६६ साली आपले क्रेडिट कार्ड सुरू केले. हजारो दुकानदारांनी या कार्डाप्रमाणे चेक घ्यायचे मान्य केले आहे आणि अनेक लाख कार्डधारक आता असा व्यवहार बार्कले बँक आणि तिच्याबरोबर युती केलेल्या आयरिश बँकांतर्फे करतात.

पण बाकीच्या बँकाही मागे राहाणाऱ्या नव्हत्या. पानापानांच्या जाहिराती, टी. व्ही. वर मोठ्या जाहिराती, केवळ पोस्टेजमध्ये १८ लाख रुपये खर्च करून आणि पहिल्या

दिवशी शँपेन वाटून मिडलँड बँक, नॅशनल वेस्टमिन्स्टर आणि लॉईडस बँक या तिघांनी ६५००० दुकानदारांबरोबर आपली साखळी स्थापन केली आहे आणि ४५ लाख लोकांना कार्डे दिली आहेत. दफन करणाऱ्या कंपन्याही या कार्डधारकांचे चेक घेतात. ब्रिटनमधील अडीच कोट खातेदारांच्या मानाने ही संख्या बरीच मोठी आहे (अर्थात आपल्या दफनाचा चेक मात्र देता येणार नाही एवढेच!) पण कुणी सांगावे, स्पर्धेने प्रेरित झालेल्या बँकांपैकी कुणीतरी हाही शेवटचा चेक कायदा न मानता आम्ही पास करू अशीही जाहिरात करील) या तीन बँकांबरोबर इतर पाच मध्यम बँकांनीही दहा वर्षांपूर्वी आपली युती जाहीर केली, तेव्हा पहिल्याच दिवशी 'ॲक्सेस' ही कार्डे दाखवून ग्राहकांनी एक कोटी रुपयांचा माल खरेदी केल्याचे वृत्त आहे. या हिशोबाने वर्षाला साडेतीनशे कोटी रुपयांच्या विक्रीची खात्री झाली. बार्कलेचं कार्ड अमेरिकेतही चालते, तर ॲक्सेस फक्त ग्रेट ब्रिटनमध्येच वापरता येते. अर्थात बँका अशी चेक कार्डे देतात, तेव्हा आपले खातेदार टिकविण्याची व वाढवण्याची भूमिका त्यात असतेच; पण कोटीकोटी रुपयांची खात्रीची विक्री व उधारवसुलीची कटकट नाही. यामुळे या दुकानदारांकडून त्यांना तीन ते पाच टक्के कमिशनही मिळते. अशा क्रेडिट कार्डावरील खातेदारांना व्याजाचा दर थोडा जास्त असतो पण नुकसानही बरेच असते. इंग्लंडमधल्या बँकांना दर वर्षी पन्नास लाख रुपयांची खोट्या चेकची खोट बसते.

आपल्याकडे असे कार्ड सुरू झालंय पण त्याचा फारसा बोलबोला झालेला दिसत नाही. राजाचे प्रश्न, प्रधानाचे प्रश्न नि कोतवालाचे प्रश्न वेगळे कसे ठरतात हे रेशनकार्ड, बरशेन किंवा एसोचे गॅसकार्ड आणि टोंड किंवा होल मिल्कचे कार्ड यांच्या बाहेर न पडणाऱ्या भारतीयांना अवघड नसावे. मात्र पिंडेपिंडे मतिर्भिन्नासारखा कार्डेकार्डे मतिर्भिन्ना अशी म्हण आता हळूहळू रूढ व्हावी.

बँका या समाजापर्यंत कशा पोचू शकतात हे पाश्चिमात्य बँकांच्या चिकाटी व दीर्घोद्योग यामुळे लक्षात घेतल्यास आपल्याला खूपच मोठी मजल मारायची आहे. १५ वर्षांवरील स्त्री-पुरुष मुलेमुली यांच्यापैकी जवळजवळ चाळीस–पन्नास टक्के लोकांचे कुठल्या ना कुठल्या प्रकारचे खाते इंग्लंड-वेल्समध्ये आढळते. आपल्याकडे आता खातेदारांची संख्या जेमतेम चार कोटीपर्यंत पोचली आहे. जाहिरातीत उगीचच वायफळ आणि कल्पनाशून्य खर्च केला जात आहे. चेक जमा व्हायलाच पंधरावीस दिवस लागतात; म्हणूनच चेक कार्डे आपल्याकडे लोकप्रिय करावीत असे वाटते. पण ती जोपर्यंत येत नाहीत तोपर्यंत बिकिनी आणि त्यातील चेक कार्ड बहोत दूर है, हेच खरं!

$ $

अशा अनेक गोष्टी आहेत की ज्यात आपण काही चुकतोय, दुसऱ्यावर अन्याय करतोय, याची जाणीवच आपल्याला नसते. यासाठी अखेर हा ' गणोबाचा उतारा 'च हवा.

१३ : गणोबाचा उतारा

तालुक्याच्या एका गावात आपल्याला बरी गिऱ्हाइकी मिळेल अशा आशेने एका न्हाव्यानं आपलं सलून सुरू केलं. राष्ट्रीकृत बँकेकडून कर्ज मिळाल्यामुळं त्याला नव्या धंद्यासाठी हुरूपही आला होता. गावातली ओळख नि सलूनची नवलाई या दोन्हींचा आपल्याला फायदा होईल अशी त्याची अटकळ होती. पण सलून सुरू होऊन दहा-बारा दिवस झाले तरी मनाप्रमाणं गिऱ्हाईक नव्हतं. तरीही एक दिवशी त्याच्याच घरमालकानं ' काय सोनबा, पहिल्या दिवसापासून धंद्या जोरदार दिसतोय ! ' म्हणून म्हटलं, तेव्हा त्याला आश्चर्यच वाटलं. ' कशावरुन ? ' म्हणून त्यानं जेव्हा प्रतिप्रश्न केला तेव्हा मालक म्हणाले, ' दुकानात गर्दी बरीच दिसते गणोबा नेहमी. काल मी कटिंग करावी म्हणून डोकावलं; तर बाकावर बसायला जागा नव्हती, तेव्हा तसाच मागं वळलो. '

वास्तविक त्या दिवशी गणोबाकडे दोनसुद्धा गिऱ्हाइकं नव्हती. झालेली चूक गणोबाच्या लक्षात लगेच आली आणि उतारा म्हणून दुसऱ्या दिवशी त्यानं दोन बाकांच्या वरच्या बाजूला दोन बोर्ड लावले. एकावर लिहिलं, ' फक्त गिऱ्हाइकासाठी ' अन् दुसऱ्यावर लिहलं, ' पेपर वाचण्यासाठी व गप्पा मारण्यासाठी. '

त्या दिवसापासून गणोबाचं दुकान एवढं जोरात चालू लागलं की आज त्याच गावात त्याची चार दुकानं आहेत.

गणोबाच्या दुकानात गप्पा मारण्यासाठी जमत असलेल्या लोकांची चूक अनेक जण करतात. मोकळी जाणारी रिक्षा पाहिली, तर रिक्षावाला त्याच बाजूला जातोय, मग गिऱ्हाईक मिळेपर्यंत नेलं मला आत बसवून, तर काय त्याचं खर्च होणार आहे जास्त, असं म्हणणाऱ्यांच्या हे लक्षात येत नाही की आपण आत रिक्षा मोकळीच चाललीय म्हणून बसलो, तरी बाहेर लोकांना काय माहीत, मी त्याचा मित्र आहे आणि स्वारी मिळाली तर तिथंच उतरीन म्हणून. त्यांना वाटणार मीच ' स्वारी ' आहे म्हणून आणि रिक्षा मोकळी नाही अशी सगळ्यांची गैरसमजूत होऊन त्याचं गिऱ्हाईक बुडेल. मोकळ्या टॅक्सीतून ड्रायव्हर मित्रालासुद्धा नेत नाही, ते त्याचं काही जास्त खर्च होतं

म्हणून नाही, तर त्याच कारणानं. शिवाय मीटर न टाकता टॅक्सी नेली तर पोलीस हा खुलासा मानणार नाही म्हणून...

मोठमोठ्या ऑफिसमध्ये जाणारे अनेक लोकसुद्धा अशाच तऱ्हेच्या, आपल्या किरकोळ लक्षात न येणाऱ्या वागणुकीनं तिथल्या लोकांची कुचंबणा करतात. कचेऱ्यातून मंत्रालयासारख्या ठिकाणी जाणाऱ्या लोकांनीसुद्धा लक्षात ठेवण्यासारख्या काही गोष्टी आहेत. आपलं काम नसतानाही केवळ तिथला एक अ, ब, क माझा जानीदोस्त आहे दाखवण्यासाठी, वेळीअवेळी त्याचा खूप वेळ घेणारे लोक याच प्रकारात मोडतात. जर त्या व्यक्तीची घरी भेट होणं शक्य नसेल, एकमेकांच्या वेळा न जमणाऱ्या असतील आणि ती भेट महत्त्वाचीच असेल; तरच ऑफिसमध्ये आपल्या माहितीच्या व्यक्तीला भेटायला जावं. नाही तर कुणाच्याही ऑफिसमध्ये कुणीही कामाशिवाय खरं म्हणजे जाऊच नये. आपण जाऊनच बसल्यानंतर ती व्यक्ती नाही म्हटलं तरी आपल्या कामाकडं संपूर्ण लक्ष देऊ शकत नाही. कदाचित ती व्यक्ती अधिकाराच्या जागेवर असेल तर तिला भेटायला आणखीन काही व्यक्ती थांबल्या असण्याचा संभव आहे. कदाचित् स्टेनोटायपिस्ट काही उतरून घेण्यासाठी बाहेर खोळंबला असेल, काही महत्त्वाच्या निर्णयावर कदाचित् सही होण्यासाठी काही कागद खोळंबून राहिले असतील, याची या महाभागांना कल्पनाच नसते. बरं, समोरच्या व्यक्तीनं याची जाणीव दिली तर कधीमधी त्याच्या ' मॅनर्स ' काढण्यासही हे महाभाग कमी करत नाहीत. या अवघड जागेच्या दुखण्यावर सगळ्यांनाच ' गणोबाचा उतारा ' देता येईल असं नाही.

वेगवेगळ्या कार्यालयांशी, कचेऱ्यांशी ज्यांचा संबंध येतो, त्यांनी आणखीही काही गोष्टी लक्षात ठेवण्यासारख्या आहेत. मुंबईतल्या मुंबईत टेलिफोननं कामं होतात, म्हणून टेलिफोन वापरणं वेगळं आणि टेलिफोनवर उगीचच अनेक मिनिटं, क्वचित् तासभरही चऱ्हाट लावणं निराळं. असे टेलिफोन करणारे नि ते घेणारे एक गोष्ट विसरतात, ती हीच की, आपण निष्कारण लाईन अडवल्यानं पलिकडच्या व्यक्तीशी टेलिफोन करून महत्त्वाचं काम करू इच्छिणाऱ्या दुसऱ्या व्यक्तीला उगीचच ' एंगेज्ड 'चा ' टोन ' मिळत आहे. दूरदर्शनवर चांगला कार्यक्रम झाल्याबद्दल कौतुक करणाऱ्या मित्राचे मला आभार मानावेसे वाटले तरी कित्येकवेळा ' अभिनंदन ' एवढंच म्हणून न थांबता अघळपघळ बोलणाऱ्या काही जणांमुळे इतरांची पंचाईत होत असेल हे लक्षात येऊन मी अस्वस्थ होतो. अनेकांची मोठमोठाली कामं केवळ या एका गोष्टीमुळे बिनसली आहेत. तुम्ही टेलिफोनवर वेळेवर भेटला नाहीत, तर तुम्हाला जे कुणी ऑर्डर देणारे आहेत, ते ती दुसऱ्याला देऊन टाकतात. आधुनिक जग विद्युत्वेगाने—नव्हे नवीनच शब्दप्रयोग वापरायचा म्हटलं तर ' कोलंबिया यानाच्या वेगानं ' पुढे जात आहे, याची कल्पना नसणारे गेल्या शतकातलेच काही जण या तऱ्हेने वागत असतात. कुठल्याही गोष्टीत विजेची चपळाई हवी, ही गोष्ट त्यांना सांगूनही पटण्यासारखी नसते. आणि या वागणुकीवर ते ' सहसा विदधींत न क्रियां, अविवेकः परमापदापदम् 'ची उक्ती फेकत असतात. पण बदलत्या जगाबरोबर बदलणं, यांत्रिक शक्तीचा नीट उपयोग करणं आणि त्याच वेळी लोकांची गैरसोय लक्षात घेणं यात अविवेकाचा भागच येत नाही.

कचेऱ्यांमध्ये जाणाऱ्या अशा व्यक्तीला जरी ग्राहक हा नेहमी बरोबरच असतो, असं दुसरी तिथं बसणारी व्यक्ती मानत असली व मान देत असली तरी, आपल्याला तिथं कामासाठी जायचंय हे माहीत असूनही आवश्यक ते फाऊंटनपेन्, कागद न नेता, तिथल्याच माणसाच्या अमूल्य ' पार्करवर ' वाटेल तसा अत्याचार करणाऱ्या गिऱ्हाईका-बद्दल त्या कचेरीतल्या माणसाला मनातल्या मनात काय वाटत असेल याचा प्रत्येकानं विचार करायला नको का ? कित्येक चांगल्या जागांवरचे अधिकारी म्हणूनच ऑफिसमध्ये किरकोळ दर्जाचं पेन वापरीत असतात. कारण वेगवेगळ्या गिऱ्हाइकांच्या हातून ती पडणार, वेगवेगळ्या प्रकारानं हाताळली जाणार, हे माहीत असूनही त्यांनी स्वतःचं माऊंट ब्लँक पेन तिथं का ठेवावं ?

त्याचप्रमाणं आपण ज्या ऑफिसमध्ये जातो त्या ऑफिसचं वातावरण, अलिकडे पलिकडे बसलेले अन्य लोक हे पाहूनच, आपण काही गोष्टी बोलायच्या असतात अगर नसतात हेही अनेकांच्या ध्यानात येत नाही. त्यामुळं कित्येकदा ऑफिसमधली व्यक्ती व तिला भेटण्यास आलेली व्यक्ती काय नात्यानं नि काय बोलत आहेत याचा आजू-बाजूच्या लोकांना अचंबा वाटतो आणि एक व्यक्ती जर विशिष्ट पद्धतीनं बोलली तर

दुसऱ्या व्यक्तीला नाइलाज म्हणून त्याच तऱ्हेने बोलावं लागतं. अशा बाबतीत कुठंही मर्यादातिक्रमण होणार नाही हे जरूर ध्यानात घ्यायला हवं. त्याचा अर्थ बोलताना फक्त अगदी रुक्ष, कोरडा, बेचव व्यवहारच बोलावा असं नाही. व्यवहाराच्या गोष्टी करताना, धंद्याबद्दलची बातचीत करतानाही माफक, शिष्टसंमत आणि गोड वातावरणातल्या तऱ्हेच्या गप्पांची–विनोद आणि राजकारण यांची मेळ करूनही–झिलई दिली तर होणारा व्यवहारही कंटाळवाणा न होता आल्हाददायकच होतो. पण गप्पा आणि काम यांचं प्रमाण कुठंही व्यस्त होत नाही हे बघण्याची मात्र जरूर खबरदारी घेतली गेली पाहिजे.

ऑफिसमधल्या कामं करणाऱ्या व्यक्तीची कुचंबणा होणारा आणखीन् एक प्रसंग असू शकतो आणि तो म्हणजे असेच वर वर्णन केलेले ' दोस्त लोक '. आपल्या मित्राला तो ऑफिसमध्ये, फर्ममध्ये, कचेरीमध्ये आपल्या कामासाठी आला आहे, स्थानापन्न आहे हे विसरून ' काय गुंडोबा, हॅलो बाळ्या, टाऽटा खंड्या ' म्हणून जेव्हा संबोधतात तो हा ' गुंडोबा, बाळ्या, खंड्या ' जरी आपला जानी दोस्त असला तरी, आता एका कंपनीचा मॅनेजर, प्रमुख विक्रेता या भूमिकेत वावरत आहे, आपल्या दोस्ताच्या भूमिकेत नव्हे हे विसरणं चूक आहे. कारण ह्याच्यासमोर बसलेल्या लोकांच्या मनात त्याची किंमत नाही म्हटलं तरी कमी होते हे ध्यानातच घेतलं जात नाही. अगदी लहानपणापासून जरी अशी एखाद्याची दोस्ती असली तरी त्याचे त्या मित्राच्याच कचेरीत चारचौघांसमवेत अशिष्ट प्रदर्शन कशाला ?

तीच गोष्ट काही लोक आपल्यासाठी एखादं काम करायला सांगताना जेव्हा दुसऱ्याला पत्रं लिहितात, तेव्हा करतात. अमक्या फर्ममध्ये जाऊन अमक्या गोष्टीची चौकशी करून ये, असं लिहिताना ते पत्र कदाचित् त्याला त्या कचेरीत संदर्भासाठी ठेवावं लागेल ही गोष्ट ध्यानात घेऊन त्याला नीटपणे संबोधावयास नको का ? नाही तर अशा वेळी घरगुती गोष्टीचं वेगळे आणि अशी विनंती करणारे निम-अधिकारी वेगळे, अशा दोन प्रकारची पत्रे लिहूनही आपलं काम साधता येण्यासारखं आहे. आणि त्या व्यक्तीला ऑफिसच्या पत्त्यावर लिहिले तरी या गोष्टी विसरून चालणार नाहीत. खाजगी पत्रानं, जिव्हाळ्याच्या पत्रानं कामं नीट होतात, चांगली होतात. पण तो जिव्हाळा जिव्हारी बोचण्याइतपत नसावा. कारण ती पत्रं कदाचित त्या अधिकाऱ्याला संदर्भ म्हणून काही फायलीतही ठेवावी लागतात व कालांतरानं त्याचा दुरुपयोग होण्याचा संभव असतो.

अशा अनेक गोष्टी आहेत की ज्यात आपण काही चुकतोय, दुसऱ्यावर अन्याय करतोय याची जाणीवही आपल्याला होत नाही. पण त्या गोष्टीसाठी आपल्याला कुणी अप्रत्यक्षपणे खुणवावं अशी वेळ आणून देऊ नये. नाही तर ' गणोबाचा उतारा '

आपल्यावर लागू होईल, असं काही तरी त्या कचेरीतल्या व्यक्तीला करावं लागेल आणि ते करण्याची गगोबासारखी हिंमत, युक्ती आणि धडाडी नसेल तर मैत्रीचं अवसान टिकविण्यासाठी कदाचित् फार मोठ्या धंद्याला बुडावं लागून ' नालासाठी घोडा गेला ' म्हणून पश्चात्ताप करणाऱ्या शिपायाची वेळ ओढवून घ्यावी लागेल. किंवा व्यवसाय टिकवायचा असेल तर मैत्रीवर पाणी सोडावं लागेल हे सगळ्यांनीच जाणून घ्यायला नको का ?

$ $

'शुभमंगल' शब्दाबरोबर आता 'सावधान' हा शब्द वेगळ्या अर्थाने उच्चारायची वेळ यायला लागली आहे, असंच म्हणावं लागेल.

१४ : शुभमंगल सावधान

घर, कामजीवन, संसार यांच्या बदलत्या कल्पनांमुळे पाश्चिमात्य देशात संसाराचे रौप्यमहोत्सव साजरे करणारे पति-पत्नी आता म्यूझियममधल्या चित्राप्रमाणेच दुर्मिळ होत जाणार आहेत. एकमेकांशी पटलं नाही की घटस्फोट अशी परिस्थिती आता इंग्लंडमध्ये सुरू असल्याने, लग्नविच्छेद झाल्यावर घर कुणाचं आणि घटस्फोटित पत्नीनं किंवा पतीनं बाहेर पडायचं असलं तर जायचं कुठं, याबाबत तिथं कोर्टकचेऱ्या झाल्याने शेवटी १९६७ मध्ये ब्रिटिश सरकारला वैवाहिक गृहकायदा (Matrimonial Homes Act 1967) पास करावा लागला. विशेषतः घर पतीच्या मालकीचं असण्याचीच शक्यता असल्याने घरधन्याऐवजी गृहहीन घटस्फोटितेच्या बाजूनं (सुदैवानं घर बायकोचं असल्यास पूर्वाश्रमीच्या नवऱ्याच्या बाजूनं) हे कायदे झुकतात. त्यानुसार घरात

राहणाऱ्या पूर्वीच्या कर्मचाऱ्याला किंवा सहधर्मचारिणीला कोर्टाच्या परवानगीशिवाय बाहेर काढता येणार नाही आणि घरात वास्तव्य नसलं तर कोर्टाच्या परवानगीनं गृह-प्रवेश करून राहताही येते. याबाबत, हुकूम करण्याचे सर्वाधिकार कोर्टाला आहेत. तेव्हा लाथ मारून 'बाहेर हो' अशी बाइंडरगिरी तिथं आता करता येत नाही.

माणसं लग्न करतात आणि पस्तावतात असं म्हणतात. पण तरीही पस्तावून घ्यायला काही कुणी अजून थांबत नाही. तरुणपणी एक वेळ ठीक आहे; पण म्हातारपण सांगणारी 'कृतांत कटकामकटकामलध्वज जरा दिसो लागली व यमपाश दिसू लागले तरीही माणसं करपाशी' गुंतायचा मोह टाळू शकत नाही.

आपण लग्न करू, मग घर बांधू म्हणून पैसापैसा साठवतात. पति-पत्नी दोघंही मिळवती असली तर शिल्लक लौकर वाढते. पण अशा शिलकीतून घर घेतलं आणि अंतराय निर्माण झाला तर घराची मालकी कुणाची? खुद्द नवऱ्यानं पैसे कमवून घर घेतलं आणि नंतर बायकोला सोडलं तर घर कुणाचं? असे अनेक प्रश्न हल्ली पाश्चिमात्य जगात निर्माण झालेले आहेत. पण त्या बाबतही ब्रिटिश कोर्टानं दोघांना मालकी हक्क दिले आहेत. घर सांभाळण्याच्या व सुधारण्याच्या स्वरूपात पत्नीने आपला हिस्सा दिला आहे असं त्यात मानलं गेलं आहे. मॅट्रिमोनियल प्रोसिडिंग्ज अँड प्रॉपर्टी ॲक्ट–१९७० या कायद्यात ब्रिटननं याबाबत स्पष्ट निर्देश केले आहेत.

लग्नानंतर प्रत्येकाला मूलभूत हक्क काय आहेत आणि त्यांचा विस्तार, संकोच किंवा सुधारणा कायद्यानुसार व्हावी का याबाबत आपल्याकडे कुणी मेणावाला निघाल्याखेरीज असा कायदा आपल्याकडे होण्याची चिन्हं नाहीत. पण सगळीकडे वेगवेगळ्या मूलभूत हक्कांवर गदा येत चाललीय हे मात्र खरं!

'असावे घरकुल किंवा घरटे आपुले छान' हे आता स्वप्नवत होऊ लागणार आहे. कारण घरकुल केलं तरी पंचाईत आणि नाही केलं तरी पंचाईत अशीच परिस्थिती आता निर्माण होऊ लागली आहे. 'ज्यांना विधात्यानंच एकत्र आणलं आहे, त्यांना माणसानं (सरकारी अधिकाऱ्यांनी) वेगळं करू नये' या मॅथ्यूच्या शब्दात पंतप्रधान इंदिरा गांधी यांनी आपल्या एकमेव अंदाजपत्रकीय भाषणात पति-पत्नीचं उत्पन्न एक करून त्यावर प्राप्तीकर आकारण्यासाठी युक्तिवाद केला होता. व्यक्तीऐवजी कुटुंब हा घटक धरायचे तत्त्व आपल्याकडे मान्य होऊ लागले आहे. जमीनधारणा कायदा अमलात आणतानाही ते मानल्यामुळे घटस्फोटाचे प्रमाण सधन शेतकऱ्यांत वाढू लागल्याच्या बातम्या वृत्तपत्रांनी काही दिवसापूर्वी छापल्या होत्या. 'धर्मेच अर्थेच कामेच नातिचरामि' या शपथेचे अर्थ बदलायला लागले आहेत यांचं ते लक्षण होतं. जवळजवळ बावीस देशांतून नवरा-बायकोचं उत्पन्न एकत्र धरलं जातं, तिथं त्यांनी काय मार्ग काढले आहेत याची माहिती आपल्याकडे अजून गोळा केली गेली नाही. तरी पण लग्नानंतर आणि लग्न विच्छेदना-

नंतरही सध्याचा कायदा आणि आर्थिक परिस्थिती स्त्रीपुरुषांना अलग मानायला तयार नाही हेच खरं.

या साऱ्या कटकटीवर मात करण्यासाठी लग्नाशिवाय एकत्र राहण्याची प्रवृत्ती पाश्चिमात्य देशात वाढायला लागली आहे. ती आपल्याकडे यायला मात्र बरीच दशके जावी लागतील आणि तेच इष्ट आहे. काही दिवसांपूर्वी इंग्लंडमध्ये गृहिणी ही जितकं घरकाम करते तितक्याबद्दल तिला पैसे मोजायला लागले तर, वार्षिक तीन लक्ष रुपये द्यावे लागतील असा एक संशोधनोत्तर निष्कर्ष काढण्यात आला होता. आणि एवढे पैसे देऊन विकतचं दुःख घेण्यापेक्षा मी हॉटेलामध्ये राहून वेगळ्यावेगळ्या बाबतीत पैसे टाकून कामे करून घेतली तर, ते जास्त स्वस्त पडेल असा एका व्यक्तीने दावा केला होता. भारतात असा हिशोब आज जरी कुणी केला नसला तरी, तो जर यदाकदाचित् झाला तर, पत्नीनं सैपाक करून आणि तो गोड (!) मानून जेवण्यापेक्षा रोज वेग-वेगळ्या ठिकाणी सुग्रास जेवलं तर, तिनं 'डेट'मध्ये बुचकळलेले कपडे इस्त्री करून घालण्यापेक्षा पॉवर लॉंड्रीतले कपडे वापरले तर, आणि अन्य सुखासाठीही मन चाहेल तेव्हा पैसे मोजले तर, किती सुख लागेल याचा हिशोब काही दिवसांनी काही भारतीय पतीही करायला लागतील खरे ! कार्येषु मंत्री, करणेषु दासी, भोग्येषु माता, शयनेषु रंभा आणि हे सर्व एकदा सात पावलं चाललं की काहीही पदरमोड न करता, किंबहुना उलटा हुंडा घेऊनच, असे पूर्वीचे दिवस आता भूतकाळात जमा होणार आहेत.

भारतीय स्त्री पाश्चिमात्य स्त्रीइतकी वरकड सुशिक्षित नसली तरी बुद्धिमान आहे. ती विधिलिखिताला योग्य तितकंच मानते. त्यात मानवनिर्मित 'विधि'देखील येतात. तेव्हा एका सुप्रसिद्ध नटीप्रमाणे ती देखील आता या पुढं, नवरा हवाच कशासाठी असा प्रश्न विचारल्यावर 'मला त्याची जरुरीच वाटत नाही, कारण घरातला पोपट आपली वटवट ऐकवतो, घरातला कुत्रा इमानी राखण करीत असतो...शेपूट घालून आणि गोंडा घोळत पुढंपुढं करीत असतो, बोका लाडात येऊन गालाला गाल घासायची संधी देतोच. मग नवऱ्याची ही सर्व कामं ही पाळीव जनावरं विनातक्रार पार पाडत असता, नवऱ्याची जरुरीच काय' असं म्हणणारच नाही, असं सांगता येणार नाही. शुभमंगल शब्दाबरोबर 'सावधान' हा शब्द वेगळ्या अर्थानं उच्चारायची वेळ यायला लागली आहे खरी !

$ $

सेफ्टी रेझर्स, ब्लेडस् या क्षेत्रात पाश्चिमात्य देशांनी झपाट्याने प्रगती केली आहे. त्या मानाने दाढीच्या क्रांतीत भारताचा हातभार कमीच म्हणायला हवा.

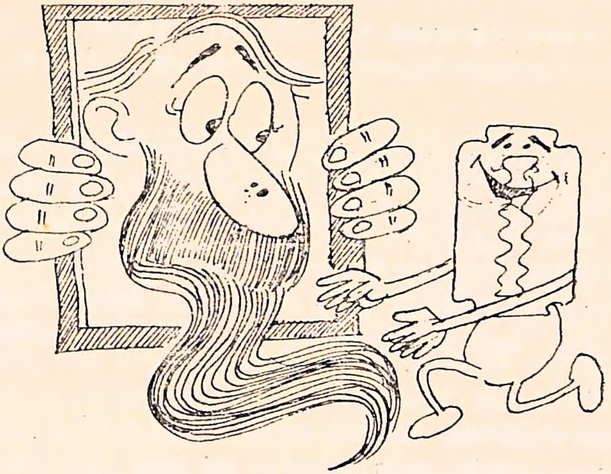
१५ : पाण्यानं आणि बिनपाण्यानंही

दैनंदिन व्यापातून जरा विरंगुळा हवा असला की वर्तमानपत्रातून आलेल्या जाहिराती चाळण्यासारखा दुसरा छंद नाही. आतापर्यंत, अगदी काही वर्षांपूर्वीपर्यंत, जाहिराती या फक्त स्त्री-सौंदर्यप्रसाधनाबद्दलच असायच्या; पण आताच्या जाहिराती पाहिल्या तर ' त्याच्या चेहऱ्याला फक्त दोनच स्पर्श सुखावतात. त्यातला एक अमक्या प्रकारच्या मेंथॉल शेव्हिंगचा असतो ' अशी किंवा ' सर्वसाधारणपणे एका पाकिटात पाच ब्लेडस् असतात, पण आमच्या पाकिटात तीन असतात कारण त्या पाचाच्या बरोबरीच्या असतात ' अशी जाहिरात अगदी पानभर पसरलेली दिसते. काही दिवसांनी दुसरी एखादी कंपनी दोनच ब्लेडस् पाकिटात ठेवून पाच-तीन-दोनचा खेळ पुरा करील. तात्पर्य, स्त्रीच्या चेहऱ्याइतकंच पुरुषाच्या चेहऱ्यालाही महत्व येऊ लागलं आहे.

पुरातनकाली ज्या वेळेला वरती शिखासंभार आणि त्या खाली दाढी वाढवायची पद्धत होती, त्या वेळेला या बाबतीत फारसं लक्ष घातलं गेलं नसेल; पण हल्ली या बाबतीत होणारा जागतिक खर्च भारताच्या अंदाजपत्रकाएवढा असेल असा अंदाज आहे.

याचं बरंचसं श्रेय किंग सी. जिलेट या व्यक्तीला द्यावं लागेल. चाकाचा शोध ज्या व्यक्तीनं लावला असेल, तिचं जसं मोठं ऋण आपल्यावर आहे, तसंच या जिलेट साहेबांचंही ऋण मान्य करावं लागेल.

मानवजात तसं पाहिलं तर आज तीन हजार वर्षं अस्तित्वात आहे; पण श्मश्रूकलेत तिनं अगदी परवापरवापर्यंत फारशी प्रगती केली नव्हती. काही शतकांपूर्वी वस्तऱ्याचा जो शोध लागला होता, त्यावरच मनुष्य समाधानी होता. पण या वस्तऱ्याची कटकट फार होती. त्याची धार सगळ्यांना सगळ्याच वेळेला संभाळणं कठीण जात असे. ती असताना ताप व्हायचा, तसाच ती नसली म्हणजेही तापच व्हायचा. किंबहुना १८९५ सालच्या एका सकाळी वस्तरा हातात घेऊन दाढीला बसल्यावरच वस्तऱ्याला धार नाही हे पाहिल्यावर या जिलेटला वैताग आला. काही वेळ चामडी पट्ट्यावर धार करायचा प्रयत्न करूनही तो अयशस्वी झाला, आणि वस्तरा निसण्यावर घासण्याखेरीज गत्यंतर नाही हे



पाहिल्यावर दाढीचा सरंजाम सोडून न्हाव्याच्या दुकानात नेण्याखेरीज त्याला इलाज राहिला नाही. तेव्हाच त्याच्या मनात एक कल्पना तरळून गेली.

' खरंच, दर वेळेला अशी धार लावायला न लागणारा आणि सारखं कापलं जाईल ही भीती नसणारा छोटासा सुरक्षित वस्तरा नाही का निर्माण करता येणार ? '

ही कल्पना तरळली आणि ती जणू साकार झाली. या हिशोबानंच त्यानं आपल्या, दूर ओहिओ गावी गेलेल्या बायकोला पत्र लिहिलं—' प्रिये, मला अशी एक गोष्ट सुचली आहे की, त्यामुळं आपलं भाग्य उजळलं आहे, असं तू धरून चाल. '

१८९५ सालचा हा प्रसंग, त्यानंतर तीस वर्षांनी आपल्या आठवणी लिहिताना जिलेटनं वर्णन केलं खरं; पण त्याचं भाग्य लगेच काही उजळलं नव्हतं. ज्याला आज ' सेफ्टीरेझर ' म्हणून म्हटलं जातं, तो रेझर कशा पद्धतीचा असावा आणि त्यातलं आजचं ' ब्लेड ' हे कसं असावं याबद्दल जिलेट सहा वर्षे विचार करत होता. त्यामुळे सेफ्टी रेझरचं खरं आगमन विसाव्या शतकाबरोबरच झालं. १९०१ साली हा सेफ्टी रेझर नि ब्लेड यांची कल्पना साकार झाली, पण त्याची निर्मिती करायला कुणी कारखानदार तयारच होत नव्हता. इतकं पातळ ब्लेड दाढी काय करणार ही शंका सगळ्यांनीच प्रदर्शित केल्याने, शेवटी आपल्या जिवश्चकंठश्च मित्राकडून पाच हजार डॉलर उसने घेऊन, ४२४ अटलांटिक ॲव्हेन्यू या पत्त्यावर, बोस्टन इथं एका मासेविक्रीच्या दुकानाच्या वरच्या मजल्यावर भाड्याच्या खोलीत जिलेटनं आपला धंदा सुरू केला. पहिल्या वर्षात त्यानं केलेल्या उत्पादनाबाबतचा त्याचा अनुभव लक्ष्मणराव किर्लोस्करांना आलेल्या पहिल्या नांगरापेक्षा वेगळा नव्हता. १९०३ पर्यंत तो फक्त ५१ रेझर्स आणि

१६८ ब्लेडस कसाबसा विकू शकला होता. या लघुउद्योगाला भांडवल पुरवायला कुठलीही बँक उभी राहिली नव्हती. सवलती, सूट, कमी व्याज, यांचा तर प्रश्नच नव्हता.

तसं पाहिलं तर अश्मयुगापासून मनुष्य आपल्या चेहऱ्यावरील केस धारदार चमकीच्या दगडानं काढायचा किंवा उपटून काढायचा, पण या पायरीनंतर वस्तऱ्याखेरीज त्यानं एकोणिसाव्या शतकापर्यंत प्रगती केली नव्हती. इजिप्शियन फॅरोहा राजांच्या थडग्यांतूनही फक्त वस्तरेच सापडले आहेत. म्हणजे याबाबत तो जैसे थे स्थितीतच शतकानुशतके होता. नाही म्हणायला वस्तऱ्यांमध्ये पुढेपुढे ब्रॉंझ धातूऐवजी लोखंड व पोलाद वापरलं जाऊ लागलं होतं. त्यामुळेच मानवजातीसाठी जिलेटच्या शोधाचं अनन्यसाधारण माहात्म्य आहे.

तसं पाहिलं तर जिलेटचा मूळ धंदा, बाटल्यांची क्राऊन कॉर्कची बुचं विकणं हा होता. पण त्यामुळंच कदाचित् उपयोग संपल्यानंतर बुचं फेकून दिली जातात किंवा दुसरी बसवली जातात, तसा प्रकार वस्तऱ्याबाबत का करता येऊ नये म्हणून त्याच्या मनात सारखं घोळत राहिलं असेल. नाहीतर त्यानं या कल्पनेचा एवढा पाठपुरावा केला नसता. १९०३ मध्ये जरी निर्मिती सुरू झाली, तरी पहिलं महायुद्ध सुरू होईपर्यंत जिलेटच्या सेफ्टी रेझरला लोकप्रियता लाभली नव्हती, पण १९१७ नंतर मात्र या रेझर्सना खूपच मागणी येऊ लागली. १९१७ मध्ये जिलेट कंपनीनं दहा लाख सेफ्टी रेझर्स विकले व बारा कोटी ब्लेडस् विकली. गंमत अशी की या वस्तूंच्या आवरणावर स्वतः जिलेटची छबी असे ती मात्र दाढीदीक्षिताची !

१९३२ साली जिलेट मृत्यू पावला तेव्हा मात्र त्याने सदतीस वर्षांपूर्वी बायकोला लिहिलेली भविष्यवाणी खरी झाली होती. एक कोट्यधीश म्हणून त्याची श्रीमंतांत गणना होऊ लागली होती.

पण जिलेटनं केलेली क्रांती मात्र तिथंच थांबली नाही. या दाढीबाबत आणखी काही तरी झालंच पाहिजे असं अनेकांच्या मनात आलं आणि अन्य अनेक शास्त्रांप्रमाणे दाढी हे एक शास्त्र व्हायच्या पंथाला आले. विसाव्या शतकात एडिसननं विजेचा देणगी माणसाला दिली; आणि तीवर जर अनेक वस्तू चालू होऊ शकतात तर वस्तरा का चालू नये, या कल्पनेनं प्रेरित होऊन सैन्यामधून निवृत्त झालेल्या एका लेफ्टनंट कर्नल जेकब शिक नावाच्या अधिकाऱ्यानं पहिल्या इलेक्ट्रिक शेव्हरला जन्म दिला. ' बिन पाण्याचा वस्तरा ' असं त्यानं आपल्या शोधाला नाव दिलं आणि १९२३ सालापासून अगदी खऱ्याखुऱ्या अर्थाने ' बिनपाण्याची ' होण्याची सोय झाली. पण बाजारी विक्री-बाबत शिकचा अनुभव जिलेटपेक्षा वेगळा नव्हता.

आपल्या वस्तू पूर्णत्वाला नेण्यासाठी शिकनं आठ वर्षे खर्ची घातली. १९३१ साली

मिल्फोर्ड येथे आपला लघुउद्योग सुरू केला आणि पहिला इलेक्ट्रिक शेव्हर बाजारात विक्रीला आला. आता नुसत्या अमेरिकेतच दहा कोटी लोक इलेक्ट्रिक शेव्हर वापरतात. आणि सर्व जगात तो वापरणाऱ्यांची संख्या सुमारे चाळीस कोटी एवढी आहे.

सेफ्टी रेझर आणि इलेक्ट्रिक रेझर इथंच या क्रांतीचा शेवट झाला नाही. पुरुषांच्या मुलायम चेहऱ्यालाही स्त्रीसारखीच अन्य प्रसाधनं देण्यासाठी अनेकांनी खटपट सुरू केली. १९३८ साली दोन्ही बाजूला धार असलेल्या ब्लेडसह एकच भाग असलेला सेफ्टी रेझर निर्माण झाला. तोवर सेफ्टी रेझर तीन भाग मिळून होत होता. १९४१ मध्ये एकसंध इंजेक्टर रेझरची निर्मिती झाली. रेझरबरोबरच मग अनेकविध वस्तूंच्या निर्मितीकडे लक्ष जाऊं लागलं. साबणावर ब्रश घासून फेस करून तो लावण्यापेक्षा बटन दाबून फेसच बाहेर निघेल अशा डब्या १९५१ मध्ये अवतीर्ण झाल्या, तर वापरलेलं ब्लेड मागे ठेवण्यासाठी सोय असलेली ब्लेड डिस्पेन्सर्स १९५४ साली बाहेर आली. एकाच अंशानं ब्लेड लावून दाढी करण्याऐवजी वेगवेगळ्या अंशांत जुळवता येणारा सेफ्टी रेझर १९५८ मध्ये तयार झाला; तर जास्त धार दिलेलं पातं १९६० साली विक्रीला ठेवले गेले.

पण दाढीच्या तंत्रात नि शास्त्रात १९६१ साली स्टेनलेस स्टीलचं ब्लेड काढून विल्किन्सन कंपनीनं पुढील क्रांती घडवून आणली. ही कंपनी बागकामाची हत्यारं आणि तत्सम पोलादी वस्तूंच्या निर्मितीत ख्यातनाम होती. पण तिनं हे ब्लेड 'वाजत गाजत साजत आज तया जतन करुनि आणा हो' अशा पद्धतीनं विक्रीला आणलं नाही. पदन्यास करताना पाऊल न वाजवता एखाद्या सुंदर राजकन्येनं यावं आणि हृदय-सिंहासनाचा हळूच ताबा मिळवावा तसंच हे ब्लेड तमाम दाढी करणाऱ्या पुरुषवर्गाच्या हृदयसिंहासनावर विराजमान झालं. नेहमीपेक्षा चौपट दाढ्या अन् रेझर धुण्याची, ब्लेड पुसण्याची कटकट नाही, या सर्वांमुळे 'हा कोण संप्रति नवा पुरुषावतार' असंच या स्टेनलेस स्टील ब्लेडबाबत झालं. आता तर क्रोमियम मुलामा असलेली शिक कंपनीची पाती (टेफ्लॉन या नव्या प्लॅस्टिकचा मुलामा असलेली) पातीही बाजारात उपलब्ध आहेत.

तसं पाहिलं तर विल्किन्सन कंपनीचा शोध नवीन नव्हता. दुसऱ्या महायुद्धानंतर लगेचच व्हल्कन सेफ्टी रेझर कंपनी आणि कूपर सेफ्टी रेझर कंपनी या कंपन्यांनी स्वीडिश स्टेनलेस स्टीलपासून तयार केलेली 'कांट रस्ट' (गंजणार नाहीत) या नावाची पाती बनवली होती. पण पक्षपाती जगानं त्यांच्याकडे दुर्लक्ष केल्यानं भाग्य उजळण्याची त्यांची संधी चुकली खरी. या सर्व पात्यांवर दिलेला गंजरोधक मुलामा हाच खरा क्रांतिकारक भाग आहे.

जिलेटनं सेफ्टी रेझर काढल्यामुळं आणि विल्किन्सन वगैरेंनी स्टेनलेस स्टील पाती काढल्यानं दाढीतला कंटाळवाणा भाग जाऊन त्यात रोमांचकता आली आहे. तिचा गद्यावतार

आता पद्मावतार धारण करता झाला आहे. इलेक्ट्रिक शेव्हरचा मुक्त छंदही आता उपलब्ध आहे. पूर्वीप्रमाणे आता प्लगमध्ये शेव्हर घालून दाढी करावी लागत नाही, तर बॅटरी चार्ज करून घेऊन आता हा विद्युत् वस्तरा खिशात घालून नेता येतो व प्रसाधनगृहात बसल्याबसल्यादेखील सकाळी दाढी करण्याची सोय उपलब्ध करून देतो, किंवा संध्याकाळी बाहेर जाताना चेहऱ्यावरची काळी सावली झटकन नाहीशी करतो. आता दाढी करणं म्हणजे चामडी पट्ट्यावर वस्तरा ओढणं, पाणी, साबण, ब्रश घेऊन बसणं नि सतरांदा कापून घेणं हे राहिलं नाही. हे जर विसाव्या शतकाआधी होऊन गेलेल्या कोट्यवधी माणसांना वर कळलं, तर ती परत अवनीतलावर यायला तयार होतील ! आता दाढीआधी लावायची सुवासिक द्रव्यं, दाढीनंतर लावायची सुवासिक द्रव्यं, पावडरी, साबणाऐवजी फेसच भरलेल्या डब्या, पेस्टच्या स्वरूपातील साबण अशा अनेक वस्तूंनी बाजारात गर्दी करून सोडली आहे. या सर्व वस्तूंची अमेरिकेसारख्या ठिकाणी सुमारे ३०० कोटी रु.ची विक्री होते. हिंदुस्थानात विजेच्या शेव्हरचा अजून फारसा प्रसार नाही; पण अमेरिके-सारख्या देशात दर वर्षी सुमारे दोन कोटी इलेक्ट्रिक शेव्हर्स खपतात व त्यांची सरासरीने २०० कोटी रुपये एवढी किंमत होते. चांगला शेव्हर्स दहा वर्षे तरी टिकतो. पण ब्लेड्सची गोष्ट मात्र तशी नाही. नुसत्या अमेरिकेतच दर वर्षी सुमारे ४०० कोटी ब्लेडस आणि दोन कोटी सेफ्टी रेझर्स खपतात आणि त्यांची विक्रीची किंमत १५० कोटी रुपये एवढी होते. भारताची लोकसंख्या अमेरिकेच्या तिप्पट आहे, तेव्हा या उद्योगाला इथं केवढा वाव आहे याची कल्पना येईल. भारतात इलेक्ट्रिक शेव्हर्सना फार वाव नसला असं वाटलं तरी खेड्यातून संपन्नता जसजशी जाऊ लागली आहे तसतसा अशा वस्तूंचा प्रसार करण्यासाठी प्रचार झाला तर हे मोठे ' मार्केट ' हाती लागण्यासारखे आहे.

दिवसेंदिवस मुलायम दाढी सतत करण्याची माणसाची हौस वाढत आहे. तरीही अधूनमधून आपल्या शहरी वीज यावी व त्याचा पर्यायानं कारखानदारी वाढण्यासाठी उपयोग व्हावा म्हणून अभिनव सत्याग्रहाचा प्रयोग म्हणून, धारवाडजवळील कुठल्या एका खेड्यातील तमाम पुरुषवर्गानं दाढ्या वाढवायचं ठरवलं होतं अशा बातम्या किंवा जास्तीत जास्त लांब दाढीचा मनुष्य भारतातच आहे, अशा छोट्या बातम्या, करमणुकी-साठी येत राहणारच. आयुष्यात सर्वसाधारण माणसाची दाढी २७॥ ते २८ फूट म्हणजे त्याच्या उंचीच्या पाचपट वाढते आणि रोज पाच मिनिटे या हिशोबाने आयुष्यात मनुष्य जवळ जवळ अखंड साठ दिवस दाढी करतो असं धरायला हरकत नाही. पाश्चात्त्य देशातील मनुष्य तर १४० दिवस दाढी करण्यात वाया घालवतो.

भारताची याबाबत खर्चाच्या बाबतीत काय प्रगती आहे याचं संशोधन इथल्या कुठल्याही ब्लेड कंपनीनं केल्याचं ऐकिवात नाही. पण १९५० मध्ये अमेरिकेत केलेल्या एका पाहणीनुसार सर्वसाधारण मध्यमवर्गीय मनुष्य दाढीवर दर वर्षी सुमारे २०० रुपये

खर्च करतो असं आढळून आलं होतं. सुमारे ४ कोटी लोक ब्लेडस् वापरत. त्यापैकी ४६ टक्के ब्रशविरहित शेव्हिंग क्रीम वापरत होते, तर ३२ टक्के लोक साबण असलेली फेसाची शेव्हिंग क्रीम वापरत होते. आणि उरलेले २२ टक्के सोपस्टिक्स् वापरत होते. नंतर दहा वर्षांनी घेतलेल्या पाहणीत असं दिसून आलं की, एरोसोल फेस वापरणाऱ्यांची संख्या ७२ टक्के झाली होती; तर ब्रशलेश शेव्हिंग क्रीम, लॅदर शेव्हिंग क्रीम व सोपस्टिक वापरणाऱ्यांची टक्केवारी अनुक्रमे ११, ९ व ८ अशी घसरली होती. एकाचं अमृत ते दुसऱ्याचं विष होते या न्यायानं एरोसोल फेसामुळे ब्रश कंपन्यांच्या पोटावर पाय आला होता. एक रेझर, काही ब्लेडस्, दाढीनंतर लावायचे लोशन, एक सेंटची बाटली वगैरे असलेली प्रवासी पेटी लोकप्रिय होऊ घातली होती व तिचा खप तेव्हा कित्येक कोटींच्या आसपास गेला होता.

गेल्या काही वर्षात दुधारी ब्लेडऐवजी दोन ब्लेडस् खाली व वर असलेलं (Cartridge Blade) दुमजली ब्लेड, खोबणीत बसणारा रेझर व अशी पाती निघाली व ती खूपच लोकप्रिय झाली आहेत. या ब्लेडमुळे मधुमेह असणाऱ्यांची खास सोय झाली आहे. कारण त्यांचा वापर करताना पूर्वीच्या पात्यासारखं कापलं जाण्याची भीती नाही. ही ब्लेडस व रेझर एकत्र असलेला प्लॅस्टिकमधला रेझर काही दिवस वापरून फेकून देण्यासारखाही आता निघाला आहे. त्याचीच सुधारलेली आवृत्ती म्हणून वक्र पातीही (Contour Blade) आता निघाली आहेत. पाया-हातावरले, काखेतील केस काढताना त्वचेबरोबर ती पाती वळण घेतात.

ही सर्व प्रगती पाश्चिमात्य देशात झाली व होते. आपल्याकडे वस्तू निघाल्यानंतर तिच्यात सुधारणा करण्याची प्रवृत्तीच नसल्याने दाढीच्या क्रांतीत आपला काहीच हातभार नाही. दाढीच्या बाबतीत इतकी सुकरता, सुख आल्यानं दाढीचं सामान, गरम पाणी नवरोजींना देणं, ते धुणं वगैरे ललनांची कामं कमी झाली आहेत. शिवाय अधूनमधून दाढीदीक्षित व्हायचं खूळही मूळ धरत असतंच. दाढी ठेवल्यानं मनुष्याचा रुबाब वाढतो की नाही हा प्रश्न मोठा गुंतागुंतीचा आहे. रवींद्रनाथ ठाकूरांची दाढी पाहिल्यावर रुबाबाची कल्पना आली तरी, आपण ती वाढवली तर कशी दिसेल असा विचार मनात आला की बऱ्याच जणांच्या अंगावर काटा येत असेल. शिवाय पुरुषाला दाढी चांगली दिसते का या प्रश्नाचं उत्तर पुरुषांपेक्षा महिलावर्गानं द्यायचं असतं, अशीही एक समजूत आहे. पण ते काहीही असलं तरी ' दाढी करणं ' हा रोजचा लघुउद्योग जोपर्यंत पाठीमागे लागला आहे, तोपर्यंत अनेक कंपन्यांना आपली विक्री वाढवण्यास वाव आहे हे मात्र खरं ! आता सेफ्टी रेझर्समुळे पूर्वीसारखं केशकर्तनालयातून साबण लावलेले प्राणी सर्रास बसलेले दिसत नाहीत हे खरं असलं तरी, तालुक्यासारख्या ठिकाणी अजूनही रोज दाढी करण्यापेक्षा आठवड्याला ब्लेडच्या खर्चाच्या दुप्पट पैसे देऊन दाढी करून घेणारे अनेक लोक सापडतातच.

कदाचित् सेफ्टी रेझर्स व ब्लेडस हाही एक व्यवसाय ग्राहक-व्यवसाय (Consumer Industry) म्हणून सार्वजनिक क्षेत्रात सुरू केला गेला, तर भविष्यकाळात त्यात नफा होण्याची नक्कीच शक्यता आहे, असं माझा एक मित्र मला थट्टेने एकदा म्हणाला होता. त्यातील थट्टा सोडून दिली तर जिलेटसारख्या एका व्यक्तीनं, या शतकाचा किंबहुना या शतकातील माणसाचा 'तोंडवळा' अगदी खऱ्या खऱ्या अर्थाने किती बदलून टाकला आहे खरा !

$ $

मराठी ग्रंथ संग्रहालय ठाणे
२९६९
दा. क्र. २३७४९
ग्रंथ शाखा (स्थळ ...)
REFBK-0023749

वसंत पटवर्धन यांची ग्रंथसंपदा

कादंबरी	:	१	आर्य
कथासंग्रह	:	१	वसंत आला
		२	छुक छुक छैया
		३	प्रीतखुणा
कविता	:	१	मेघदूत (दु. आ.)
		२	पंचरंग
ललितलेखसंग्रह	:	१	अर्थानुभव
अर्थशास्त्र	:	१	सोन्याचे हरिण
		२	ताळेबंद – विवरण व अभ्यास
		३	विदेश विनिमय
		४	बँकिंगची तोंडओळख
व्यवस्थापन	:	१	अर्थ व्यवस्थापन
रहस्यकथा	:	१	लाल बाणाची खूण
		२	क्रांतीचा खंजीर
		३	तेरा नंबरची खुर्ची
		४	लोकनटीचं दिव्य
बालवाङ्मय	:	१	छोट्या
		२	लालराणी
संपादन	:	१	एस्. एम्. जोशी – व्यक्ति वाणी लेखणी
इतर	:	१	अर्धकथानक (बनारसीदास यांच्या आत्मचरित्राचा अनुवाद)

आगामी :

कादंबरी	:	१	गगन टेंगणे
व्यवस्थापन	:	१	कळस

दैनंदिन आयुष्यात वावरत असताना
आज प्रत्येक ठिकाणी आर्थिक बाबींचा संबंध येतो.
गोड बोलण्याचा आर्थिक फायदा, कर्जही हसत
कसं काढावं याबद्दलची मिस्किल चर्चा,
भविष्यकालीन तरतूद, यशस्वी लघुउद्योग
इ. विषयांबाबतचा हा 'अर्थानुभव' म्हणजे सर्वसामान्य
वाचकांना त्यांच्या प्रश्नाचे मिळालेले उत्तरच होय.
पूर्वी अमृतानुभवासारखी रचना
निवृत्ती सांगणारी होती.
पण आजच्या या 'अर्थानं' आवरण घातलेल्या जगात
प्रवृत्तीचं महत्त्व जास्त आहे.
त्या प्रवृत्तीशी हा अर्थानुभव जुळणारा आहे.
कथासंग्रह, कवितासंग्रह, कादंबरी यांच्याबरोबर ललित
निबंधाची शैली असलेलं लेखन व काहीसं
व्यावसायिक पण सुगम लेखन करणाऱ्या
बोटावर मोजता येणाऱ्या साहित्यिकात
वसंत पटवर्धन हे नाव मोडतं.
त्यांचा हा अर्थानुभव प्रत्येक वाचकाला
वेगळ्या अनुभवाच्या पातळीवर नेणारा असा आहे.

सन पब्लिकेशन्स
३७७, नारायण पेठ, दैनिक प्रभात समोर, पुणे-३०.
फोन: ४४९७४१

कला आणि मानव

बा० सी० मर्ढेकर

म. ग्रं. सं. ठाणें
विषय निबंध
सं. क्र. २९८९

भाषांतर रा० भि० जोशी

REFBK-0023860

मराठी ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे.

सूचना :—खाली दिलेल्या तारखेपर्यंत पुस्तक/मासिक परत करावे, तसे न केल्यास घटना नियम क्र. ५ [८] नुसार प्रतिदिनी ५ पैसे जादा वर्गणी भरावी लागेल.

29 JUN 1987	24 DEC 1994
29 JUN 1989	
19 MAY 1985	
4 SEP 1986	
7 OCT 1986	
19 FEB 1989	
1 JAN 1994	

(क्र. मा. प.)
५०००–१२–८२