. सं. ठाणें
निबंधा
क्र. २०४४

ग्राहक सहकारी चळवळ

सौ. विद्या घाणेकर

REFBK-0015965

ग्राहक सहकारी चळवळ

निर्णय
७४८८७
१५/३/७१
२००

मराठी ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे. स्थळ
अनुक्रम ७४८८७ विः विविध
दिनांक २०/३/७१ नोंद दि: १५/३/७१

सौ. विद्या घाणेकर

REFBK-0015965

मराठी ग्रंथ संग्रहालय ठाणे
वा. क्र. २५६५
(स्थळ प्रत)

मराठी ग्रंथ संग्रहालय ठाणे
ग्रंथालय
संमृद्धी योजना
१९७०

चिरंजीव ग्रंथ प्रकाशन, पुणे ९.

मुद्रक

शां. दे. जोशी व वि. द. लोखंडे

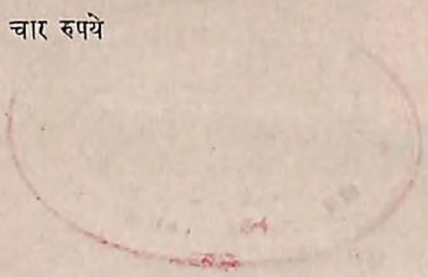
प्रतिभा मुद्रणालय

टिळक-रस्ता, पुणे ९

प्रथमावृत्ती

१ डिसेंबर १९६७

मूल्य चार रुपये



प्रकाशक

सु. दे. जोशी, म. द. लोखंडे

चिरंजीव ग्रंथ प्रकाशन

टिळक रस्ता, पुणे ९

प्रस्तावना

★

ग्राहक सहकारी चळवळ ही सहकारी चळवळीत श्रेष्ठ मानली जाते. कारण ती सर्वसाधारण नागरिकांनी सुरू केलेली चळवळ आहे. भारतात ग्राहक सहकारी चळवळीला १९६२ पासून महत्त्व देण्यात येऊ लागले आहे. कारण युद्धजन्य परिस्थिती उद्‌भवल्यास किंमती स्थिर राखण्यास ग्राहक सहकारी चळवळीशिवाय तरणोपाय नसतो, असा अनुभव जगातील वेगवेगळ्या देशांना आला आहे.

महाराष्ट्रामध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीला प्राधान्य देण्यात येऊ लागले आहे. तरी असे दिसून आले आहे की, ग्राहक सहकारी चळवळीची तत्त्वे पटूनही ग्राहक सहकारी भांडार कसे स्थापन करावयाचे व यशस्वी चालवावयाचे याचे आकलन महाराष्ट्रातील जनतेला अद्यापि पूर्णत्वाने झालेले नाही. म्हणून या पुस्तकातील विषयाची आखणी या दृष्टिकोनातून करण्याचा प्रयत्न केला आहे.

ग्राहक सहकारी चळवळीवर मराठीतून लिहिलेले हे बहुधा पहिलेच पुस्तक आहे. म्हणून महाराष्ट्र राज्य सहकारी संघातर्फे आयोजित करण्यात येणाऱ्या "ग्राहक सहकारी वर्गासाठी" या पुस्तकाचा उपयोग होईलच. परंतु ग्राहक सहकारी चळवळ ही केवळ सहकारी क्षेत्रापुरतीच मर्यादित नाही. म्हणून सेवा सहकारी संस्था, सहकारी खरेदी-विक्री संघ, उत्पादक सहकारी संस्था यांना या पुस्तकाचा उपयोग होईलच. त्याचबरोबर अलीकडे शाळांमध्ये, विद्यापीठांमध्ये, महाविद्यालयांत, कारखान्यांमध्ये, खात्यातर्फेही ग्राहक सहकारी भांडारे चालविण्यात येऊ लागली आहेत. त्यांनाही सदर पुस्तकाचा उपयोग होईल.

ग्राहक सहकारी चळवळीचा प्रसार महाराष्ट्रातील कोनाकोपऱ्यापर्यंत होऊन सर्वसामान्य जनतेला ग्राहक सहकारी चळवळीचा लाभ व्हावा हीच परमेश्वराजवळ प्रार्थना.

सौ. विद्या घाणेकर, बी. ए.

◆ ◆ ◆

मुद्रक

शां. दे. जोशी व वि. द. लोखंडे

प्रतिमा मुद्रणालय

टिळक-रस्ता, पुणे ९

प्रथमावृत्ती

१ डिसेंबर १९६७

मूल्य चार रुपये



प्रकाशक

सु. दे. जोशी, म. द. लोखंडे

चिरंजीव ग्रंथ प्रकाशन

टिळक रस्ता, पुणे ९

प्रस्तावना

★

ग्राहक सहकारी चळवळ ही सहकारी चळवळीत श्रेष्ठ मानली जाते. कारण ती सर्वसाधारण नागरिकांनी सुरू केलेली चळवळ आहे. भारतात ग्राहक सहकारी चळवळीला १९६२ पासून महत्त्व देण्यात येऊ लागले आहे. कारण युद्धजन्य परिस्थिती उद्‌भवल्यास किंमती स्थिर राखण्यास ग्राहक सहकारी चळवळीशिवाय तरणोपाय नसतो, असा अनुभव जगातील वेगवेगळ्या देशांना आला आहे.

महाराष्ट्रामध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीला प्राधान्य देण्यात येऊ लागले आहे. तरी असे दिसून आले आहे की, ग्राहक सहकारी चळवळीची तत्त्वे पटूनही ग्राहक सहकारी भांडार कसे स्थापन करावयाचे व यशस्वी चालवावयाचे याचे आकलन महाराष्ट्रातील जनतेला अद्यापि पूर्णत्वाने झालेले नाही. म्हणून या पुस्तकातील विषयाची आखणी या दृष्टिकोनातून करण्याचा प्रयत्न केला आहे.

ग्राहक सहकारी चळवळीवर मराठीतून लिहिलेले हे बहुधा पहिलेच पुस्तक आहे. म्हणून महाराष्ट्र राज्य सहकारी संघातर्फे आयोजित करण्यात येणाऱ्या "ग्राहक सहकारी वर्गासाठी" या पुस्तकाचा उपयोग होईलच. परंतु ग्राहक सहकारी चळवळ ही केवळ सहकारी क्षेत्रापुरतीच मर्यादित नाही. म्हणून सेवा सहकारी संस्था, सहकारी खरेदी-विक्री संघ, उत्पादक सहकारी संस्था यांना या पुस्तकाचा उपयोग होईलच. त्याचबरोबर अलीकडे शाळांमध्ये, विद्यापीठांमध्ये, महाविद्यालयांत, कारखान्यांमध्ये, खात्यातर्फेही ग्राहक सहकारी भांडारे चालविण्यात येऊ लागली आहेत. त्यांनाही सदर पुस्तकाचा उपयोग होईल.

ग्राहक सहकारी चळवळीचा प्रसार महाराष्ट्रातील कोनाकोपऱ्यापर्यंत होऊन सर्वसामान्य जनतेला ग्राहक सहकारी चळवळीचा लाभ व्हावा हीच परमेश्वराजवळ प्रार्थना.

सौ. विद्या घाणेकर, बी. ए.

◆ ◆ ◆

अनुक्रमणिका

प्रकरण १ ले—ग्राहक सहकारी चळवळीचा उदय. ... १
प्रकरण २ रे—जगातील वेगवेगळ्या देशांतील सहकारी चळवळ. ४
प्रकरण ३ रे—भारतातील सहकारी चळवळ. १२
प्रकरण ४ थे—भारताच्या वेगवेगळ्या राज्यांतील ग्राहक सहकारी चळवळ. १९
प्रकरण ५ वे—ग्राहक सहकारी चळवळीचे उद्देश व प्रमुख तत्त्वे. ३०
प्रकरण ६ वे—ग्राहक सहकारी चळवळीची रचना. ... ३४
प्रकरण ७ वे—ग्राहक भांडारांची अंतर्गत व्यवस्था. ... ३६
प्रकरण ८ वे—ग्राहक भांडारांची अंतर्गत व्यवस्था (पुढे चालू). ३८
प्रकरण ९ वे—ग्राहक भांडारांची अंतर्गत व्यवस्था (पुढे चालू). ४१
प्रकरण १० वे—ग्राहक सहकारी भांडारे व खरेदी-विक्रीविषयक धोरण. ४९
प्रकरण ११ वे—ग्राहक सहकारी भांडारांतील हिशेबाची पद्धत. ५४
प्रकरण १२ वे—सहकारी खरेदी-विक्री संघ, सेवा सहकारी संस्था व ग्राहक सहकारी चळवळ. ५७
प्रकरण १३ वे—खात्यातर्फे चालविलेली तसेच ऑफिसे व कारखान्यांत उभारण्यात आलेली सहकारी भांडारे. ६१
प्रकरण १४ वे—भारतातील स्त्रिया व ग्राहक सहकारी चळवळ. ६५
प्रकरण १५ वे—विद्यार्थी व ग्राहक सहकारी चळवळ. ... ६८
प्रकरण १६ वे—ग्राहक सहकारी चळवळीच्या समस्या व त्यांवरील उपाय. ७४
प्रकरण १७ वे—ग्राहक सहकारी चळवळीचे महत्त्व पटले, मग आता सहकारी भांडार कसे उभारा ? ... ७९
परिशिष्ट अ—सहकारी ग्राहक संस्था मर्यादितचे उपविधी. ... ८१
परिशिष्ट ब—ग्राहकांच्या सहकारी भांडाराचे महत्त्व. ... १०४

● ● ●

पुरस्कार

वि. पां. पाटील
सहकार-मंत्री,
महाराष्ट्र राज्य
पुणे (कॅम्प)

दिनांक १–१०–६७

ग्राहक सहकारी चळवळ

सदर पुस्तक हे ग्राहक सहकारी चळवळीवर लिहिलेले पुस्तक आहे.

ग्राहक सहकारी चळवळ ही महाराष्ट्रामध्ये विकास होऊ पहात आहे ही आनंदाची गोष्ट आहे. ग्राहक सहकारी चळवळ ही सर्व-सामान्य माणसांच्या दृष्टीने अत्यंत महत्त्वाची आहे, म्हणून सामान्य माणसाला ग्राहक सहकारी चळवळीची घडण समजणे आवश्यक आहे. या दृष्टीने या पुस्तकाचा मोठ्या प्रमाणावर उपयोग होऊं शकेल, अशी मला खात्री वाटते व या दृष्टीने हा उपक्रम स्वागतार्ह आहे.

मी सदर पुस्तकास सुयश चिंतितो.

वि. पां. पाटील.
(सही)
सहकार-मंत्री

◆ ◆ ◆

ठाणे ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे, स्थळप्रत
क्रमांक ७१८८८ दिः १९७५
आक्र २-७-७५ दोः दिः २५।३।७१

ग्राहक सहकारी चळवळ

दा. क्र. १५९९५

प्रकरण १ ले

ग्राहक सहकारी चळवळीचा उदय

आर्थिक दृष्ट्या दुबळ्या असलेल्या सामान्य जनतेला ग्राहक सहकारी चळवळीचा उपयोग मोठ्या प्रमाणावर होण्यासारखा आहे. हे तत्त्व आता स्वीकारण्यात येत असले तरी भारतामध्ये आतापर्यंत या दृष्टीने मोठ्या प्रमाणावर कार्य न झाल्यामुळे ग्राहक सहकारी चळवळीचा विकास पाहिजे त्या प्रमाणात होऊ शकला नाही. भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळीचा अभ्यास करण्याची सर्वसामान्य जनतेच्या आर्थिक व सामाजिक स्वास्थ्यासाठी आज तीव्रतेने गरज निर्माण झाली आहे. भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळीचा अभ्यास करण्यापूर्वी ग्राहक सहकारी चळवळीचा उगम कशा तऱ्हेने झाला, याचा विचार करणे अगत्याचे आहे.

जगातील ग्राहक सहकारी चळवळीचा उगम इंग्लंड या राष्ट्रामध्ये झालेला दिसतो. इंग्लंडमध्ये औद्योगिक क्रांतीची लाट सर्वांत प्रथम आली. मोठ्या प्रमाणावर नवे नवे शोध लागले. कारखाने सुरू झाले. वेगवेगळ्या आधुनिक वस्तूंचे उत्पादन सुरू झाले. कारखान्यांत होणाऱ्या मालाला अधिकाधिक मागणी येऊ लागल्याने उत्पादन वाढविण्याची गरज निर्माण झाली. यासाठी अधिकाधिक काम करण्याची आवश्यकता कारखानदारांना भासू लागली. त्यामुळे मजुरां-

कडून अधिकाधिक काम करून घेण्यात येऊ लागले. या कामाचे तास त्या वेळेला कोणत्याही तऱ्हेने ठरवून देण्यात आले नव्हते. त्यामुळे कारखान्याच्या मालकांकडून मजुरांकरवी त्यांच्या कुवतीपेक्षा अधिक काम करून घेण्यात येत असे. त्यामुळे मजुरांमध्ये असंतोष निर्माण होऊ लागला.

त्या वेळचे बहुसंख्य कारखानदार मजुरांना उत्पादनाच्या साधनापेक्षा अधिक महत्त्व देत नव्हते व मजूर हा माणूस असतो, त्याला बायकामुले असतात, भावना असतात यांचा जणू काय त्यांना विसरच पडला होता. परंतु त्याही वेळेला रॉबर्ट ओवेनसारखे काही अपवादात्मक कारखानदार होते. हे कारखानदार मजुरांना सुखसोई उपलब्ध करून देणे हे स्वतःचे कर्तव्य समजणारे होते. न्यू लॅनार्क या गावी असलेल्या स्वतःच्या कापडगिरणीत रॉबर्ट ओवेन या कारखानदाराने आपल्या मजुरांसाठी चाळी बांधल्या, घरे बांधली. त्यांच्यासाठी स्वस्त किंमतीच्या मालाची दुकाने उघडली. परंतु या प्रकारचा प्रयत्न फारच थोड्या कारखानदारांकडून केला गेला. फ्रान्समध्ये फॉरीयर या गृहस्थाने मध्यस्थांना टाळून एका विशिष्ट जमातीच्या माणसांना वस्तू स्वस्त दराने पुरविण्याचा उपक्रम सुरू केला होता. या प्रकारचे प्रयत्न म्हणजे ग्राहकांचे कल्याण साधण्यासाठी केलेला उपक्रम असे मानण्यास हरकत नाही.

काही कारखानदार आपल्या कारखान्यांतील मजुरांनी ठराविक दुकानातूनच माल घ्यावा अशी सक्ती आपल्या मजुरांना करू लागले व पगाराची काही रक्कमही ते कुपनांच्या स्वरूपात वाटत असत. त्यामुळे मजुरांना या प्रकारच्या जुलुमाला तोंड द्यावे लागत असे. या परिस्थितीला तोंड देण्यासाठी १७६९ मध्ये "युनियन शॉप्स" या नावाने ओळखली जाणारी दुकाने अस्तित्वात आली. या दुकानांकडून मोठ्या प्रमाणावर उधारीने व्यवहार करण्यात येत असत. तसेच भाग-भांडवलातून आपले भांडवल काढून घेण्याच्या मजुरांच्या प्रवृत्तीने अनेकदा तोटे येत असत. त्या दुकानांच्या प्रसारासाठी विल्यम किंग या गृहस्थाने फार श्रम घेतले. तथापि या पद्धतीच्या दुकानांना मोठ्या प्रमाणात यश प्राप्त झाले नाही.

२१ डिसेंबर १८८४ या दिवशी काही रॉकडेल विणकरांनी एकत्र येऊन नव्या धर्तीने एक भांडार सुरू केले. २० मैलांच्या टापूत रहाणाऱ्या व्यक्तींची नोंदणी या भांडारासाठी सभासद म्हणून करण्यात आली. सुरवातीला आठवड्याला प्रत्येक सभासदाकडून २ ते ३ पेन्स गोळा करण्यात येत व अशा तऱ्हेने फार तर २८ पौंड गोळा होत असत. त्यांमधून दैनंदिन खर्चासाठी रक्कम वजा करता फक्त १४ पौंड रक्कम माल-खरेदीसाठी शिल्लक रहात असे.

सुरुवातीला या भांडाराची प्रगती मंद असली तरी पुढे पुढे मात्र या भांडाराची प्रगती वाढत गेली. १९४४ मध्ये या भांडाराचा शतसांवत्सरिक उत्सव मोठ्या थाटाने साजरा झाला. आज या भांडाराचे भाग-भांडवल ५ दशलक्ष पौंड आहे व वार्षिक उलाढाल लाखो पौंडांची आहे. या भांडारातर्फे ९३ च्या वर शाखा उघडण्यात आलेल्या आहेत व सभासदांची संख्या ४० हजारांपेक्षा अधिक आहे.

जगातील ग्राहक सहकारी चळवळीचा उगम या तऱ्हेने झालेला आहे. ग्राहक सहकारी चळवळ ही सहकारी चळवळीचाच एक भाग असल्याने खुले सभासदत्व, लोकशाही, बचतीस उत्तेजन, स्वेच्छा, निधर्मीत्व वगैरे तत्त्वांचा पुरस्कार ग्राहक चळवळीमध्ये करण्यात आला. अर्थात त्या वेळेला ही चळवळ ग्राहकांची सहकारी चळवळ म्हणून ओळखण्यात येत नव्हती. या चळवळीला शास्त्रीय बैठक देण्याचे श्रेय फ्रान्समधील चार्लस् गाईड या गृहस्थाला आहे. ग्राहक सहकारी चळवळीने आतापर्यंत नफ्याच्या तत्त्वाचा पुरस्कार केलेला नाही. म्हणूनच ग्राहक सहकारी चळवळीला सहकारी चळवळीमध्ये वैशिष्ट्यपूर्ण स्थान आहे.

ग्राहक सहकारी चळवळ ब्रिटनमध्ये उगम पावली असली तरी जगातील सर्व देशांमध्ये तिचा मोठ्या प्रमाणावर विकास झालेला आहे. १८६४ मध्ये विणकरांनी स्थापन केलेल्या को-ऑपरेटिव्ह होलसेल सोसायटीनंतर १८६८ मध्ये इंग्लंडमध्ये स्कॉटिश को-ऑपरेटिव्ह होलसेल सोसायटी निर्माण झाली. त्यानंतर १८६९ मध्ये को-ऑपरेटिव्ह युनियनची स्थापना झाली. को-ऑपरेटिव्ह होलसेल सोसायटीने खरेदी-विक्री व्यवहारांबरोबर पतपुरवठा व विमायोजना यांमध्येही भाग घेतला आहे. या संस्थेने उत्पादनक्षेत्रातही पदार्पण केले आहे. १९६० मध्ये या संस्थेच्या सभासदांची संख्या १३ दशलक्षांच्यावर गेली. भांडवल २५४ दशलक्ष पौंड झाले. संस्थेतर्फे १०३३ दशलक्ष पौंडांच्यावर उलाढाल करण्यात आली. संस्थेजवळील निधी ७९३ दशलक्ष पौंडांपेक्षा अधिक पौंडांचे झाले.

◆ ◆ ◆

प्रकरण २ रे

जगातील वेगवेगळ्या देशांतील ग्राहक सहकारी चळवळ

इंग्लंड

आज इंग्लंडमध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीचा विकास बराच झालेला आहे. १४ पेक्षा अधिक ग्राहक सहकारी संस्थांच्या सभासदांची संख्या लाखाच्या वर गेली आहे. इंग्लंडमध्ये ग्राहक सहकारी संस्थांच्या सभासदसंख्येत वेगाने वाढ होत आहे. जवळजवळ प्रत्येकी ३ इंग्लिश नागरिकांपैकी १ नागरिक ग्राहक सहकारी संस्थेचा सभासद असल्याचे आढळून येते. १६ वर्षे वयापेक्षा अधिक वय असलेला नागरिक सहकारी संस्थेचा सभासद होऊ शकतो. एका शेअरची सर्वसाधारणपणे किंमत १ ते २ पौंड असते. व्यक्तीची कमाल भाग-धारणमर्यादा १ हजार पौंड ठरविण्यात आली आहे. भागांवर सर्वसाधारणपणे ३ टक्के व्याज पडते. संस्थांकडून स्वीकारण्यात आलेल्या ठेवी त्यांच्याच बँकेत ठेवल्या जातात. ४० टक्के गुंतवणूक धंद्यात केली जाते व राहिलेली रक्कम इतर सहकारी संस्थांमध्ये व स्थानिक संस्थांमध्ये गुंतविण्यात येते. या संस्थेकडून १९५८ मध्ये ९७४ दशलक्ष पौंडांची उलाढाल करण्यात आली. त्याचे प्रमाण पुढीलप्रमाणे आहे : ग्रोसरी ५३ टक्के, धान्य १९ टक्के, किरकोळ वस्तू २० टक्के, कोळसा व जळण ४ टक्के, औषधी माल २ टक्के व इतर २ टक्के. इतरमध्ये कापड, पादत्राणे, फर्निचर, सौंदर्यप्रसाधने वगैरेंचा समावेश होतो. तसेच लॉंड्रीची व्यवस्थाही काही संस्थांकडून पुरविली जाते. दफनविधीसाठी लागणारे साहित्यही या ग्राहक सहकारी संस्थांकडून पुरविले जाते.

ग्राहक सहकारी संस्थांना लागणाऱ्या मालाची खरेदी करताना उत्पादक सहकारी संस्थांनी तयार केलेल्या मालाला प्राधान्य देण्यात येते. परंतु ग्राहकांकडून मोठ्या प्रमाणावर मागणी होत असल्याने खाजगी क्षेत्रातूनही माल घ्यावा लागतो. ग्राहक सहकारी संस्थांकडून काही प्रमाणात उत्पादनाचे कामही हाती घेण्यास सुरुवात झाली आहे. या कामामध्ये शिवणकाम, सुतारकाम, दूध-उत्पादन, बेकरी चालविणे, मेवामिठाई तयार करणे इत्यादींचा समावेश होतो. या सर्व

व्यापासाठी आज ग्राहक सहकारी संस्थांजवळ १९ हजारांपेक्षा अधिक वाहने आहेत. याशिवाय चार हजार फिरती विक्रीकेंद्रे चालविण्यात येतात. तसेच ग्राहक सहकारी संस्थांतर्फे ८३ सुपर मार्केट्स चालविण्यात येतात. नफ्यापैकी ७० ते ८० टक्के खरेदीवरील डिव्हिडंड म्हणून ग्राहकांना वाटण्यात येतो व राहिलेल्या नफ्याचा विनियोग निधी उभारण्यासाठी होतो. उधारीने माल विकण्याची पद्धत काही प्रमाणात अवलंबिण्यात येत असली तरी ती अवलंबिताना हायर पर्चेस पद्धत व क्लब पद्धतीचा वापर अधिक केला जातो.

ग्राहक सहकारी संस्थांचे व्यवस्थापन

व्यवस्थापक कमिटीमध्ये सर्वसाधारणपणे ७ ते २८ एवढी प्रतिनिधी-संख्या असते व त्यापैकी १२ प्रतिनिधी दर दोन वर्षांनी निवृत्त होत असतात. सेक्रेटरी हा पूर्ण वेळ काम करणारा पगारी नोकर असतो. व्यवस्थापक मंडळाचे सभासद बहुधा वेतन न घेता काम करणारे असतात. संस्थांमध्ये नेमण्यात येणाऱ्या नोकरांना प्रशिक्षण देऊन नंतर त्यांची नेमणूक केली जाते. नोकर नेमताना कार्यकर्त्यांच्या मुलांना प्राधान्य देण्यात येते. सहकारी चळवळीने इंग्लंडमधील मजुरांची स्थिती सुधारण्यास मदत झाली. अलीकडे खरेदीवर डिव्हिडंड देण्याबाबत इंग्लंडमधील को-ऑपरेटिव्ह युनियनने आखलेल्या योजनेला मोठ्या प्रमाणावर यश मिळाले आहे.

को-ऑपरेटिव्ह युनियन

ही एक इंग्लंडमधील मध्यवर्ती शिखर सहकारी संस्था आहे. या संस्थेला इंग्लंडमधील वेगवेगळ्या सहकारी संस्था व ग्राहक भांडारे जोडण्यात आली आहेत. १९५१ मध्ये या संस्थेचे सभासदत्व स्वीकारणाऱ्या संस्थांमध्ये ९८३ ग्राहक भांडारे, ८० स्थानिक शिखरसंस्था, ४३ उत्पादक सहकारी संस्था, १० इतर सहकारी संस्था, ४ घाऊक व्यापार करणाऱ्या संस्था, १ सहकारी विमा संस्था, १ सहकारी प्रिंटिंग प्रेस व १ सहकारी औषधविक्री संस्था यांनी स्वीकारले होते. त्याचप्रमाणे या संस्थेकडून सभासद-संस्थांना तांत्रिक सल्ला व कायदेशीर सल्ला दिला जातो. तसेच शेती, शिक्षण, संशोधन, प्रसिद्धी वगैरे क्षेत्रां-मध्येही या संस्थेकडून सभासद-संस्थांना सहकार्य दिले जाते. याशिवाय प्रतिवर्षी या संस्थेकडून सहकारी कार्यकर्त्यांच्या परिषदा आयोजित केल्या जातात. सहकारी संस्थांच्या नफ्यातून १ टक्का रक्कम किमान रक्कम म्हणून सहकारी प्रशिक्षणासाठी दिली जाते.

को-ऑपरेटिव्ह होलसेल सोसायटी

ही इंग्लंडमधील नावाजलेली ग्राहक सहकारी संस्था आहे. १९५९ मध्ये या संस्थेजवळ असलेल्या राखीव निधीची रक्कम ३५ दशलक्ष पौंडांपेक्षा अधिक होती. १९५८ मध्ये या संस्थेचा एकंदर व्यापार ४६३ दशलक्ष पौंडांपेक्षा अधिक असल्याचे दिसून आले. या संस्थेकडून तंबाखू व ग्रोसरी व्यापारावर अधिक भर देण्यात येतो. या संस्थेकडून सहकारी संस्थांच्या ७५ टक्के गरजा पुऱ्या करण्याचा प्रयत्न केला जातो. या संस्थेतर्फे वेल्स येथे पहिले सुपर मार्केट उघडण्यात आले. संस्थेकडून बाहेरील देशांतून लोणी, अंडी, फळफळावळ, धान्य वगैरेंची आयात करण्यात येते. तसेच साबण, कापड, पादत्राणे वगैरेंचे उत्पादनही या संस्थेकडून करण्यात येते. या संस्थेतर्फे किरकोळ विक्रीची दुकानेही सुरू करण्यात आली आहेत.

या संस्थेतर्फे एक बँकही सुरू करण्यात आली असून त्या बँकेचे काम व्यवस्थित सुरू आहे. या बँकेच्या ग्राहकांमध्ये मुख्य भरणा सहकारी संस्था, ट्रेड युनियन्स, मित्रमंडळे, क्लब, स्थानिक स्वराज्यसंस्था यांचा आहे. या संस्थेच्या व्यक्तिगत सभासदांची संख्या ५० हजारांपेक्षा अधिक आहे.

स्कॉटिश को-ऑपरेटिव्ह होलसेल सोसायटी

ब्रिटनच्या स्कॉटलंड भागातील ही एक नावाजलेली ग्राहक सहकारी संस्था आहे. आज या संस्थेचा व्यवहार ८५ दशलक्ष पौंडांपेक्षा अधिक आहे. या संस्थेतर्फे ५० केंद्रे चालविण्यात येत असून त्यांमध्ये वेगवेगळ्या मालांचे उत्पादन चालते. या संस्थेतर्फे किरकोळ विक्रीची भांडारे ५० पेक्षा अधिक उघडण्यात आलेली आहेत. या संस्थेतर्फे बँकही चालविण्यात येत असून बँकेची मालमत्ता व जिंदगी १६ दशलक्ष पौंडांपेक्षा अधिक आहे. सभासदत्व व्यक्तींनाही खुले आहे. तसेच संस्थेमध्ये काम करणाऱ्या नोकरवर्गालाही संस्थेचे सभासदत्व खुले आहे. को-आपरेटिव्ह होलसेल सोसायटीच्या सहकार्याने या संस्थेने चहा व कॉफीची लागवड करावयास सुरुवात केली आहे. तसेच या दोन मोठमोठ्या सहकारी संस्थांच्या सहकार्याने इलेक्ट्रिक उपकरणे तयार करण्याचा कारखाना, विमा कंपनी व प्रिंटिंग प्रेस सुरू करण्यात आला आहे.

इंग्लंडमधील ग्राहक सहकारी चळवळीने बऱ्याच मोठ्या प्रमाणात प्रगती केली असली, तरी अद्यापि या चळवळीने पुस्तकांचे उत्पादन, खेळांच्या साहित्याचे उत्पादन, वर्तमानपत्रे चालविण्याचा व्यवसाय यांमध्ये पदार्पण केलेले नाही.

तसेच–सिनेगृह व उपहारगृहे चालविण्यामध्येही विशेष प्रगती केलेली नाही. अलीकडे संस्था सभासद असण्यापेक्षा वैयक्तिक सभासद असावेत याकडे इंग्लंड-मधील ग्राहक सहकारी चळवळीचा कल होऊ लागला आहे. येथील करआकारणी कायदा तितकासा सहकारी संस्थांना अनुकूल असलेला दिसत नाही. त्या दृष्टीने सुधारणा होणे जरूर आहे.

अमेरिका

१८४५ साली अमेरिकेत वास्तव्य केलेल्या जर्मन लोकांनी ग्राहक सहकारी भांडार सुरू करण्याचा प्रयत्न केल्याचे दिसून येते. परंतु ग्राहक सहकारी चळवळीची खरी सुरुवात १९३० च्या दरम्यान या देशामध्ये आलेल्या मंदीच्या काळात झाली. १९२१ मध्ये ग्राहकांना तेल पुरविण्याचे काम घाऊक व्यापाऱ्यांचा विरोध असतानाही ग्राहक सहकारी भांडारातर्फे करण्यात आले. आज अमेरिके-मध्ये नावाजण्यासारख्या दोन संस्था आहेत. त्यांपैकी को-ऑपरेटिव्ह लीग ही संस्था सहकारी शिक्षण देण्याचे काम करते व नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह ही संस्था घाऊक व्यापाराचे काम करते. याशिवाय राज्यपातळीवर काम करणाऱ्या संस्थांची संख्या २५ पेक्षा अधिक आहे. या संस्थांतर्फे कारखाने चालविणे, तेल उत्पादन-केंद्रे चालविणे, बेकऱ्या चालविणे, कॉफी उत्पादन करणे, खते तयार करणे, कत्तलखाने चालविणे वगैरे कामे केली जातात. तसेच मोसरीचा व्यापार, विमा-व्यवसाय, दवाखाने काढणे, अंत्ययात्रा साधने पुरविणे वगैरे कामेही अमेरिकेतील ग्राहक सहकारी संस्थांतर्फे केली जातात. याशिवाय कन्झ्युमर्स को-ऑपरेटिव्ह असोसिएशन ही संस्था मोठ्या प्रमाणावर तेल उत्पादन करण्याचे, पादत्राणे तयार करण्याचे व पेंटिंगचे कामही करीत आहे. नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह या नावाची सहकारी संस्था अमेरिकेमध्ये प्रसिद्ध आहे. तिच्या तर्फेही मोठ्या प्रमाणात काम केले जाते. सहकारी प्रशिक्षण देणारी को-ऑपरेटिव्ह लीग या नावाची संस्था सहकारी शिक्षणाचे काम आस्थेने करीत आहे. तसेच अलीकडे अमेरिकन इन्स्टिटयूट ही संस्थाही सहकारी प्रशिक्षणाचे काम करू लागली आहे.

रशिया

रशियामधील ग्राहक सहकारी चळवळीची सुरुवात इ. स. १८६४ मध्ये झाली. परंतु २० व्या शतकाच्या सुरुवातीला प्लेगमुळे जनता त्रस्त झाल्याने त्यातून जनतेला दैनंदिन गरजेच्या वस्तू पुरविण्यासाठी मॉस्को युनिअन ऑफ कन्झ्युमर्स को-ऑपरेटिव्ह या संस्थेचा जन्म झाला व त्यातूनच पुढे "सेन्ट्रो सॉयस" या घाऊक खरेदीचे काम करणाऱ्या ग्राहक सहकारी संस्थेचा जन्म

झाला. पहिल्या जागतिक महायुद्धामुळे रशियातील ग्राहक सहकारी चळवळीचा विकास होण्याला संधी प्राप्त झाली. १९१८ मध्ये ९ लक्षांच्यावर या संस्थेची सभासद-संख्या झाली. त्यानंतर रशियामध्ये क्रांतीची लाट आली. त्यामुळे सुरुवातीचे काही दिवस सहकारी संस्थांच्या दृष्टीने विशेष प्रगती झाली नाही. तथापि क्रांतीचे द्रष्टे लेनिन यांनी सहकारी चळवळ कामगारांच्या हिताची आहे, असे उद्‌गार काढल्यापासून सहकारी चळवळीला उत्तेजन मिळाले. १९३२ मध्ये एकंदर व्यापाराच्या ७५ टक्के व्यापार सहकारी चळवळीद्वारा करण्यात आला. त्यानंतर दुसरे महायुद्ध सुरू झाले व त्यामुळे शत्रूची भीती असलेल्या प्रदेशात सहकारी चळवळीचा विकास होणे अवघड झाले. युद्ध संपल्यानंतर परत सहकारी चळवळीला उत्तेजन मिळावयास सुरुवात झाली. १९५९ मध्ये रशियामध्ये २६ हजार ग्राहक सहकारी भांडारे स्थापन झाली व त्यांच्या सभासदांची संख्या ४० लक्षांच्यावर गेली. सहकारी भांडारांमध्ये स्त्रियांची नेमणूक मोठ्या प्रमाणावर केली जाते. सहकारी भांडारांतर्फे धान्य, मिठाई, सावण, तंबाखू, फळांचे रस, भाज्या, मासे वगैरेंचे खरेदी-विक्रीचे व्यवहार केले जातात. १६ वर्षे वयापेक्षा अधिक वयाची व्यक्ती ३ रुबेल्सची प्रवेश-फी भरून सभासद होऊ शकते. १९५९ मध्ये रशियातील सहकारी चळवळीने जवळजवळ ६५ बिलीयन्सचा व्यवहार केला व मिळालेल्या नफ्यातून मोठ्या प्रमाणावर निधी उभारला. रशियामध्ये "सेन्ट्रोसोयस्" ही फार मोठी घाऊक व्यापार करणारी सहकारी संस्था आहे. या संस्थेतर्फे ६ विभाग उघडण्यात आले असून ह्या विभागांतर्फे ग्राहकांची सेवा केली जाते. या संस्थेतर्फे सभासद-संस्थांना लाभांश वाटण्यात येत नसला तरी राहिलेला निधी अनुदान म्हणून सहकारी संस्थांना वाटला जातो. या संस्थेतर्फे ४ सहकारी महाविद्यालये चालविण्यात येतात.

रशियामध्ये सहकारी चळवळीचा प्रसार फार मोठ्या प्रमाणावर झाला असला तरी एक गोष्ट मान्य केली पाहिजे की, येथील नेतृत्व हे कम्युनिस्ट नेत्यांच्याकडे असल्याने लोकशाहीचे तत्त्व तेथे पूर्णपणे आचरणात येत नाही.

फ्रान्स

फ्रान्समध्ये तसे पहावयास गेले तर सहकारी चळवळीची सुरवात १८३५ साली झाली असली तरी तेथे १८८५ मध्ये कोऑपरेटिव्ह काँग्रेसचे अधिवेशन भरले होते व तेव्हापासून तेथे सहकारी चळवळीला विशेष प्राधान्य मिळू लागले. १९१२ मध्ये नॅशनल फेडरेशन व जनरल सोसायटी ऑफ कन्झ्युमर्स कोऑपरेटिव्ह या संस्था स्थापन झाल्या. नॅशनल फेडरेशनमध्ये मिश्र सभासदत्वाचा पुरस्कार करण्यात आला आहे. १९५८ मध्ये तेथील सभासदांची संख्या ३०२६००० .

एवढी झाली व संस्थेतर्फे १७८ दशलक्ष पौंडांपेक्षा अधिक पौंडांचा धंदा संस्थेकडून करण्यात आला. तसेच होलसेल सोसायटी ऑफ कन्झ्युमर्स या संस्थेतर्फे ७९ दशलक्ष पौंडांचा व्यवहार करण्यात आला. फ्रेंच ग्राहक सहकारी संस्थांकडून मुख्यत्वे धान्याचा व्यवहार करण्यात येत असला तरी अलीकडे काही प्रमाणात दूध उत्पादन, पाव तयार करणे व किराणा व्यापारही करण्यात येऊ लागला आहे. संस्थेतर्फे वाचनालय, क्लबमदत केंद्रे ही चालविण्यात येतात. येथील फेडरेशनतर्फे सहकारी चळवळीविषयी एक दैनिकही प्रसिद्ध करण्यात येते.

चीन

चीनमध्ये मोठ्या प्रमाणात सत्तावदल झाले असल्याने त्याचे परिणाम तेथील सहकारी चळवळीवरही झाले आहेत. १९३५ मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या फक्त ५० होती. १९४४ मध्ये ही संख्या ३७७३८ झाली. यापैकी नावाजलेली संस्था म्हणजे चुंकिंगमधील 'सा पिंक पा' सहकारी संस्था होय. येथील ग्राहक सहकारी भांडारामध्ये बाजारकिंमतीपेक्षा कमी किंमतीत माल विकण्याकडे कल दिसतो. येथील ग्राहक भांडारामध्ये महिलांनी अधिक भाग घेतला आहे. परंतु युद्धामुळे तेथील ग्राहक भांडारांवर परिणाम झाला आहे, व त्यामुळे ग्राहक भांडारांची संख्या रोडावून जून १९५१ मध्ये ४४३५ झाली. तेथील सरकारकडून सहकारी संस्थांना व्याजाच्या कमी दराने कर्जे पुरविली जातात. परंतु अद्यापि चीनच्या ग्राहक सहकारी चळवळीला 'इंटरनॅशनल को-ऑपरेटिव्ह अलायन्स' मध्ये स्थान देण्यात आले नाही, व कम्युनिस्ट नियंत्रणाखाली असलेल्या चीनच्या प्रदेशामध्ये सहकारी चळवळीतील लोकशाही पद्धतीचा विशेष विकास झालेला नाही.

डेन्मार्क

डेन्मार्कमधील ग्राहक सहकारी चळवळीची सुरुवात रेव्हरंड सोन यांच्या नेतृत्वाखाली १८८६ मध्ये झाली. एकंदर डेन्मार्कमधील व्यापारापैकी $\frac{1}{3}$ व्यापार सहकारी क्षेत्रातून होतो. १९५६ मध्ये तेथील भांडारांची संख्या १९६८ झाली व सभासदांची संख्या ४७८००० पेक्षा जास्त झाली व त्यांच्यातर्फे १२७८ दशलक्ष रुपयांपेक्षा अधिक किंमतीचा व्यवहार करण्यात आला. १९६१ मध्ये भांडारातर्फे १७४० दशलक्ष रुपयांचा व्यवहार केला गेला. तेथील भांडारांचे वैशिष्ट्य म्हणजे त्यांची वाढ विशेषकरून ग्रामीण भागात झाली आहे. तसेच अनियंत्रित जबाबदारीवर या भांडाराकडून व्यवहार केला जातो. सुरुवातीला व्यक्तींना व सभासद-संस्थांनाही भाग दिले जात नाहीत. फक्त प्रवेश-फी म्हणून

काही रक्कम गोळा करण्यात येते. खरेदीवरील लाभांश म्हणून कांही रक्कम सभासदांच्या खात्यात जमा केली जाते व त्यांतून पुढे शेअरनिर्मिती केली जाते. तसेच कोणत्याही कायद्याखाली त्याची नोंदणी केली जात नाही. तेथील नामवंत ग्राहक सहकारी संस्था म्हणजे डॅनिश होलसेल सोसायटी होय. या संस्थेतर्फे घाउक खरेदीशिवाय सायकली, कापड व पादत्राणे यांचे उत्पादन करावयासही सुरुवात झाली आहे. या संस्थेतर्फे एक दैनिकही प्रसिद्ध करण्यात येते. येथील सहकारी संस्थांतर्फे शीतगृहेही मोठ्या प्रमाणावर बांधण्यात आली आहेत. येथील सहकारी बँकेतर्फे सहकारी शिक्षणाची सोय करण्यात आली आहे.

स्वीडन

स्वीडनमध्ये १८९९ मध्ये स्वीडन को-ऑपरेटिव्ह युनियन व को-ऑप. रेटिव्ह फॉरबंडेटच्या उभारणीबरोबर ग्राहक सहकारी चळवळीची सुरुवात झाली. सुरुवातीला को-ऑपरेटिव्ह फॉरबन्डेटला फार आडचणींना तोंड द्यावे लागले. आज मात्र या संस्थेजवळ २३० दशलक्ष K. R. ची मालमत्ता आहे. त्या देशातील खाजगी व्यापाऱ्यांकडून होणाऱ्या विरोधाला या संस्थेला तोंड द्यावे लागले. सुरुवातीला काही प्रमाणात खाजगी व्यापाऱ्यांना यश प्राप्त झाले, पण कालांतराने या संस्थेने स्वतः तेल उत्पादन करून सभासद-संस्थांना तेल पुरवावयास सुरुवात केली. त्यानंतर हळूहळू रबर व रबराच्या वस्तू तयार करण्यास सुरुवात केली. तसेच पादत्राणे तयार करण्याचा, इलेक्ट्रिक उपकरणे तयार करण्याचा कारखाना सुरू केला. तथापि साबण, टायरट्यूब, कॉफी या वस्तूंचे किफायतशीर दराने ग्राहकांना पुरविण्यात या संस्थेला पाहिजे त्या प्रमाणात यश मिळाले नाही. १९६० साली या संस्थेला जोडलेल्या सभासद-संस्थांची संख्या ५९२ झाली व सभासदांची संख्या १·१८ दशलक्ष झाली. सर्वसाधारणपणे किमान भागधारणाची मर्यादा १०० ते १५० K. R. असते. सुरुवातीला करावयाच्या अर्जाबरोबर ५ K. R. द्यावे लागतात व वर्षामध्ये १० K. R. ची रक्कम भरावी लागते. नंतर राहिलेली रक्कम खरेदीवर सभासदांना दिल्या जाणाऱ्या लाभांशाच्या रूपाने वसूल केली जाते. येथे बाजार-किंमतीपेक्षा कमी किंमतीस माल विकण्याची पद्धत मात्र जास्त रूढ आहे.

नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह काँग्रेस ही स्वीडनमधील अत्युच्च शिखर-संस्था मानण्यात आली आहे. परिसरातील संस्थांतर्फे जिल्हा समितीवर प्रतिनिधी पाठविण्यात येतो व अशा प्रतिनिधीतून ॲडमिनिस्ट्रेटिव्ह कौन्सिलची निवड केली जाते. ॲडमिनिस्ट्रेटिव्ह कौन्सिलतर्फे संचालक मंडळ निवडण्यात येते.

अलीकडे या संस्थेकडून औषधे तयार करण्याचा कारखानाही उघडण्यात आला आहे. या संस्थेने नॅशनल ऑईल कन्झ्युमर्सच्या युनियनचे ५९·९ टक्के शेअर्सची खरेदी केली आहे. त्यामुळे या संस्थेला मोठ्या प्रमाणावर तेलाचा साठा उपलब्ध होतो. या संस्थेकडून उभारण्यात आलेल्या सर्व कामगिऱ्यांमध्ये या संस्थेला स्वीडनमध्ये सहकारी संस्थांचा पाठिंबा मिळतो. या देशामध्ये बांधण्यात येणारी घरेही बहुधा या संस्थेच्या तंत्रज्ञांकडून बांधण्यात येतात.

या देशातील सहकारी चळवळीचे वैशिष्ट्य म्हणजे त्यांना स्वतःची बँक नाही. येथील सहकारी संस्थांची खाती खाजगी बँकांमध्ये असल्याचे दिसून येते. या देशामध्ये ४ सहकारी विमासंस्था आहेत. त्यांपैकी फोलकेट सोसायटी आयुर्विम्याचे, सामरवेट आगीच्या विम्याचे, लियर सोसायटी सागरी विम्याचे व व्हॅलफर्ड सोसायटी कामगारनुकसान भरपाई विम्याचे काम पाहतात.

को-ऑपरेटिव्ह फॉरबन्डेट ही संस्था या देशातील सहकारी शिक्षणाची व्यवस्था पहाते. या संस्थेतर्फे सहकारी चळवळीवर मासिके, पाक्षिके प्रसिद्ध करण्यात येतात. तसेच उपयुक्त पुस्तकांचे प्रकाशनाचे कामही या संस्थेतर्फे करण्यात येते.

या संस्थेने स्कॅन्डेव्हियन होलसेल सोसायटीच्या सहाय्याने नव्या नव्या उत्पादनाच्या योजना आखल्या आहेत. आंतरराष्ट्रीय सहकार्याच्या दृष्टीने या गोष्टीला अधिक महत्त्व आहे.

आतापर्यंत आपण जगातील वेगवेगळ्या देशांतील ग्राहक सहकारी चळवळींचा थोडक्यात अभ्यास केला. त्यावरून असे दिसले की, बहुतेक सर्व देशांतील ग्राहक सहकारी चळवळीचे स्वरूप एकमेकांपासून भिन्न आहे. परंतु वेगवेगळ्या देशांतील ग्राहक सहकारी चळवळीचा अभ्यास केला असता, त्यावरून भारतातील सहकारी चळवळीचे स्वरूप कसे असावे हे ठरविण्यास मदत होते. तसेच वेगवेगळ्या देशांतील ग्राहक सहकारी चळवळींमध्ये आलेल्या अडचणी लक्षात घेऊन आपणांस आपल्या देशातील ग्राहक सहकारी चळवळीला आलेल्या अडचणी सोडवावयास काही प्रमाणात मदत होईल हे नाकारून चालणार नाही. तसेच आंतरराष्ट्रीय सहकाराच्या दृष्टीनेही याला महत्त्व आहे. इंटरनॅशनल को-ऑपरेटिव्ह अलायन्सकडून नुकतीच कमिटी ऑन रिटेल डिस्ट्रिब्यूशनची स्थापना करण्यात आली. या संस्थेने आंतरराष्ट्रीय ग्राहक सहकारी चळवळीची एकजूट निर्माण करण्यासाठी प्रयत्न चालविले आहेत.

◆ ◆ ◆

प्रकरण ३ रे

भारतातील सहकारी चळवळ

भारतातील सहकारी चधवळीचे स्वरूप

भारतातील सहकारी चळवळीचे स्वरूप हे लक्षात घेताना भारताची वैशिष्ट्ये व भारतीय जनतेची वैशिष्ट्ये लक्षात घेणे जरूर आहे. भारतातील सहकारी चळवळीची सुरवात १९०५ मध्ये झाल्याचे दिसते. १९०४ मध्ये फेडरिक निकोल्सन यांच्या सूचनेनुसार सहकारी संस्थांकरिता कायदा करण्यात आला. १९११–१२ या वर्षामध्ये जवळजवळ भारतामध्ये ८१७७ संस्था स्थापन झालेल्या दिसतात. १९१२ मध्ये नवा कायदा करण्यात आला. या कायद्यानुसार पूर्वीचे ग्रामीण व नागरी हे वर्गीकरण रद्द करण्यात आले व त्याऐवजी जबाबदारीवर भर देऊन वर्गीकरण करण्यात आले. १९१४ मध्ये मॅक्लेगन कमिटी नेमण्यात आली. या समितीच्या शिफारशींनुसार सहकारी चळवळ प्रांतांच्या कक्षेत देण्यात आली. १९१९ सालापासून जनता सहकारी चळवळीमध्ये अधिकाधिक भाग घेऊ लागल्याचे दिसते. १९३९ साली सुरू झालेल्या महायुद्धाने सहकारी चळवळीला जास्त महत्त्व प्राप्त झाले. युद्ध संपल्यानंतर वस्तूवरील नियंत्रण काही प्रमाणात ढिले करण्यात आले. परंतु या विनियंत्रणामुळे सहकारी चळवळीवर अनिष्ट परिणाम झाला. याचा विचार करण्यासाठी केंद्रसरकारने श्री. सरैय्या यांच्या अध्यक्षतेखाली एक समिती नेमली. या समितीने उपयुक्त शिफारशी केल्या आहेत. १९४७ मध्ये भारत स्वतंत्र झाला. त्यानंतर आर्थिक विकासासाठी भारताने सहकारी पद्धतीचा पुरस्कार करण्याचे धोरण स्वीकारले. त्यानंतर १९५४ मध्ये नेमण्यात आलेल्या ग्रामीण पतपुरवठा समितीने सहकारी चळवळीची पुनर्रचना करण्याविषयी उपयुक्त अशा शिफारशी केल्या. या समितीच्या शिफारशींनी भारतातील सहकारी चळवळीला नवी दिशा प्राप्त झाली.

भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळ

भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळीला सुरवात १९०४ च्या सहकारी कायद्यापूर्वी झाली. असे त्रिपलीकेन अर्बन को-ऑपरेटिव्ह संस्थेच्या स्थापनेवरून दिसून येते. या संस्थेने १९०४ चा कायदा संमत झाल्यानंतर या कायद्याखाली आपली संस्था रजिस्टर होण्यासाठी अर्ज केला. त्यानंतर १९०५ मध्ये कोईमतूर

स्टोअर्सची स्थापना झाली १९०७ मध्ये काशी को-ऑपरेटिव्ह स्टोअर्सची सुरवात झाली, १९५५ मध्ये म्हैसूर संस्थानात बंगलोर स्टोअर्सची सुरवात झाली. १९१४ मध्ये सुरू झालेल्या युद्धाने ग्राहक सहकारी चळवळीची वाढ होण्यास अधिक मदत झाली व इ. स. १९२७–२८ भारतामध्ये जवळ-जवळ ३२३ भांडारे स्थापन झाली. त्यांमध्ये मद्रास राज्यामध्ये सर्वांत अधिक भांडारे स्थापन झाली. इ. स. १९३९ मध्ये दुसरे महायुद्ध सुरू झाले. त्या वेळेस भारतातील ग्राहक भांडारांची संख्या ३८५ झाली. त्यांची सभासदसंख्या ६०,००० झाली. त्यांचे खेळते भांडवल ४० लाख रुपये व ६० लाख रुपयांचा व्यवहार होत होता. युद्धजन्य परिस्थितीने ग्राहक सहकारी चळवळीला उत्तेजन मिळाले. परंतु युद्ध संपल्यानंतर काही वस्तूंवरील नियंत्रणे काढण्यात आली. याचा मात्र ग्राहक सहकारी चळवळीवर अनिष्ट परिणाम झाला. १९५१–५२ मध्ये भांडारांची संख्या ९७८० होती, सभासदसंख्या १८·५० लाख. ३३९·६३ लाख रुपयांचे भांडवल व रिझर्व फंड आणि अन्य निधी २१६·४४ लाख रुपयांचे होते. ८०·८७ लाख रुपयांचा नफा होत होता. परंतु नियंत्रणे काढून घेतल्यावर परिस्थिती बदलली. १९५७–५८ मध्ये भांडारांची संख्या ६४०७ झाली. सभासदांची संख्या १३·७५ लाखापर्यंत खाली आली. भागभांडवल २१२ लक्षांपर्यंत झाले व एकंदर धंदा २२५१·७५ लाख रुपयांपर्यंत खाली आला. याचे मुख्य कारण असे की, नियंत्रित वस्तूंची विक्री मुख्यत्वे ग्राहक भांडारांतर्फे होत असे व नियंत्रणे रद्द झाल्यावर अर्थातच त्याचा परिणाम विक्रीवर झाला.

घाऊक भांडारे

१९४९ मध्ये देशामध्ये जवळजवळ ९० घाऊक भांडारे होती. त्यांची सभासद-संख्या २० हजार असून जमा झालेल्या भांडवलाची संख्या ५५ लाख रु. होती. रिझर्व फंडासहित निधींची संख्या १०५ लाख रुपये होती. २७ कोट रुपयांचा धंदा होत होता व त्यामुळे २२ लाख रुपयांचा नफा प्राप्त होत होता. १९५९-६० मध्ये मात्र या परिस्थितीत फरक पडला. या वर्षामध्ये घाऊक भांडारांची संख्या ६५ झाली. सभासदसंख्या १२३८५ झाली. भाग-भांडवल २८·३२ लाख रुपये झाले व नफ्याचे प्रमाण ५ लाख २२ हजारपर्यंत खाली आले. बऱ्याचशा घाऊक भांडारांचे रूपांतर जिल्हा मार्केटिंग सोसायट्यांमध्ये करण्यात आले. विशेषतः मद्रासमध्ये ही परिस्थिती अधिक अनुभवास आली. याचे मुख्य कारण म्हणजे विनियंत्रण झाल्यापासून विक्रीवर झालेला अनिष्ट परिणाम हेच होय.

पहिल्या दोन पंचवार्षिक योजनांमध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीकडे ज्यावयास पाहिजे होते तेवढे लक्ष दिले गेले नाही, ही दुर्दैवी बाब होय. त्या मानाने तिसऱ्या

पंचवार्षिक योजनांमध्ये मात्र ग्राहक सहकारी चळवळीची थोड्या प्रमाणात तरी नोंद घेण्यात आली. या योजनेमध्ये देशामधील नागरी व औद्योगिक परिसरामध्ये ५० घाऊक भांडारे व २२०० प्राथमिक भांडारांची स्थापना करण्याचे धोरण अवलंबिण्यात आले होते. ग्रामीण भागांत मात्र बाटपाच्या कामी सेवा सहकारी संस्थांचा वापर करण्याचे धोरण ठरविण्यात आले होते. १९६० मध्ये डॉ. नाटेसन याच्या अध्यक्षतेखाली नेमण्यात आलेल्या समितीने बऱ्याच उपयुक्त शिफारसी सुचविल्या होत्या. या कमिटीने ग्राहक सहकारी चळवळीची त्रिचक्री पद्धतीवर उभारणी करण्यात यावी असे सुचविले होते. या समितीच्या प्रमुख शिफारशी पुढीलप्रमाणे आहेत—

ग्राहक सहकारी चळवळीमध्ये तीन महत्त्वाचे टप्पे म्हणजे प्राथमिक भांडार, घाऊक भांडार व शिखर भांडार. शिखर भांडाराच्या सभासदांची संख्या २०० च्या आसपास असावी. जिल्हा घाऊक भांडाराच्या १०० पर्यंत प्राथमिक भांडारे सभासद म्हणून असावीत व प्राथमिक भांडाराच्या सभासदांची संख्या २५० च्या आसपास असावी. शिखर भांडाराचे भाग-भांडवल कमीत कमी एक लाख रुपयांचे असावे. ५ लाख रुपयांचे खेळते भांडवल असावे व ३० लाख रुपयांचा धंदा असावा. जिल्हा घाऊक भांडाराचे किमान भाग-भांडवल ५० हजारांचे असावे. खेळते भांडवल २ लाख रुपयांचे असावे व धंदा १२ लाख रुपयांचा असावा. प्राथमिक भांडाराचे भाग-भांडवल ५ हजार रुपयांचे असावे. खेळते भांडवल १५ हजार रुपयांचे असावे व धंदा १ लाख रुपयांचा असावा. या समितीने असे सुचविले की, सरकारने भाग-भांडवलामध्ये भागिदारी स्वीकारावी. शिखर भांडारांच्या बाबतीत ५० हजार रुपये किंमतीचे शेअर्स व प्राथमिक भांडाराच्या बाबतीत २५०० रुपयांचे शेअर्स सरकारने खरेदी करावे. तसेच या समितीने सुचविले आहे की, रिझर्व्ह बँकेने शिखर संस्थांजवळील निधीच्या चौपट रक्कम या संस्थांना पुरवावी व प्राथमिक भांडारांना संस्थेजवळील निधीच्या दुप्पट रक्कम पुरवावी व यासाठी राज्य सरकारने व केंद्र सरकारने रिझर्व्ह बँकेला गॅरंटी द्यावी. तसेच या भांडारांना येणारा तोटा ५०, ४०, १० या प्रमाणात केंद्र सरकार, राज्य सरकार व सहकारी बँका यांनी वाटून घ्यावा. तसेच हिशेबतपासणीपैकी निम्मा खर्च सरकारने सोसावा. तसेच गुदामे बांधण्यास अनुदान द्यावे व मॅनेजरियल सबसिडी म्हणून पहिली ३ ते ५ वर्षे प्राथमिक भांडारांना रुपये १८००, घाऊक भांडारांना रुपये १८००० द्यावे. यांपैकी बऱ्याचशा शिफारशी सरकारकडून स्वीकारण्यात आल्या.

१९६२ मध्ये या देशावर चीनकडून आक्रमण झाले. त्या वेळेला युद्धामुळे वाढणाऱ्या किंमती रोखण्यासाठी ग्राहक सहकारी चळवळीशिवाय दुसरा

पर्याय नाही असे सरकारला आढळून आले. म्हणून ग्राहक सहकारी चळवळीचा विकास होण्यासाठी पुढील प्रकारची योजना आखण्यात आली.

सेन्ट्रली स्पॉन्सर्ड स्कीम

ही पद्धत नोव्हेंबर १९६२ मध्ये आखण्यात आली. या पद्धतीनुसार देशभर २०० घाऊक अथवा मध्यवर्ती भांडारे व ४००० प्राथमिक भांडारे सुरू करण्यात यावयाची आहेत असे ठरविण्यात आले. ही योजना डॉ. नाटेसन समितीने सुचविलेल्या योजनेऐवजी आखण्यात आली. या योजनेनुसार घाऊक भांडारांना व प्राथमिक भांडारांना पुढीलप्रमाणे मदत देण्याचे ठरविण्यात आले आहे.

घाऊक भांडार

(१) **भांडवल उभारणी** :—सरकारकडून मिळणारी मदत १ लाख रुपये किंवा संस्थेकडून जमविण्यात आलेल्या भाग-भांडवलाइतकी रक्कम.

(२) **कॅश क्रेडिट (जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँकेतर्फे)** :—२ लाख.

(३) **गोडाऊन बांधण्यासाठी आणि ट्रक खरेदीसाठी** :—१ लाख रु. (७५ टक्के कर्ज, २५ टक्के अनुदान).

(४) **मॅनेजरियल सबसिडी** :—१० हजार (पहिल्या ३ ते ५ वर्षांसाठी).

प्राथमिक भांडार

(१) **भांडवल उभारणी** :—सरकारकडून मिळणारी मदत २५०० रु. किंवा भांडाराने जमविलेल्या भाग-भांडवलाइतकी रक्कम.

(२) **मॅनेजरियल सबसिडी** :—रु. २००० (पहिली ३ ते ५ वर्षे).

भारतामध्ये ५० हजारांपेक्षा अधिक लोकसंख्या असलेल्या गावांची संख्या २५० आहे. अशा सर्व गावांमध्ये घाऊक किंवा मध्यवर्ती भांडारांची स्थापना करायची व अशा भांडारांना प्रत्येकी सर्वसाधारणपणे २० प्राथमिक स्वरूपाची भांडारे किंवा शाखा संलग्न करावयाच्या. मध्यवर्ती अथवा घाऊक भांडाराने सर्वसाधारणपणे किमान १० शाखांच्या किंवा प्राथमिक भांडाराच्या व जास्तीत जास्त ५० शाखांच्या किंवा भांडारांच्या गरजा पुरवावयाच्या. रेल्वे, पोस्ट खाते, शैक्षणिक खाते, खेड्यामध्ये किरकोळ विक्री करणाऱ्या सेवा सहकारी संस्था किंवा खरेदी-विक्री सहकारी संघ यांना पुरवठा करणारी स्वतंत्र घाऊक भांडारे नसल्यास

त्यांनाही मध्यवर्ती घाऊक भांडारातर्फे रोखीवर माल पुरविला जावा. बाकीच्या प्राथमिक स्वरूपाच्या भांडारांना १ महिन्याच्या मुदतीवर उधारीने माल पुरविण्यात यावा. सर्वसाधारणपणे प्रत्येक प्राथमिक भांडाराचे २ लाखांचे वार्षिक व्यवहार होतील व त्यांचे भाग-भांडवल ५००० च्या दरम्यान असेल. त्यांच्याकडून घाऊक भांडारांचे १००० रु. किंमतीचे शेअर्स खरेदी करण्यात येतील. घाऊक भांडारांची वार्षिक उलाढाल ४० लाख रुपयांची असेल. सरकारतर्फे ग्राहक सहकारी चळवळीला द्यावयाची मदत आताच नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशनकडे सुपूर्त करण्यात आली आहे.

राज्यांतर्गत सहकारी चळवळीचे नियंत्रण योग्य रीतीने होण्यासाठी जॉईंट रजिस्ट्रारच्या दर्जाच्या अधिकाऱ्याची नेमणूक करण्यात आली आहे. या अधिकाऱ्याच्या पगाराचा खर्च केंद्र सरकार सोसणार आहे. तसेच या बाबतीत संबंधित तपासणीचा व हिशेबतपासणीचा खर्च केंद्र सरकारकडून व राज्य सरकारकडून निम्मा निम्मा सोसला जाईल. सर्वसाधारणपणे स्थापना झाल्यापासून पहिली ३ ते ५ वर्षे मध्यवर्ती भांडारावर कारभार बघण्यासाठी असिस्टंट रजिस्ट्रारच्या दर्जाच्या अधिकाऱ्याची नेमणूक करण्यात येईल. भांडाराच्या संचालक-मंडळावर तीनपर्यंत संचालकांची नेमणूक करण्याचा हक्क राज्य सरकारने राखून ठेवला आहे. उत्पादकांनी आपला माल ग्राहक भांडारांना पुरवावा, यासाठी सरकारकडून प्रयत्न केला जाईल. तसेच खरेदी-विक्री सहकारी संघांनी त्यांचा उत्पादित माल ग्राहक भांडारांना पुरवावा यासाठी त्यांना सूचना दिल्या जातील. उत्पादकाचा, सहकारी खरेदी-विक्री संघांचा व ग्राहक सहकारी भांडारांचा समन्वय साधण्यासाठी समित्या नेमल्या जातील. ग्राहक सहकारी चळवळीला प्रशिक्षित नोकरवर्ग लाभावा यासाठी त्यांच्या प्रशिक्षणाची जबाबदारी नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह युनियनकडे सोपविली जाईल.

ग्रामीण भागाकरिता आखलेली पद्धत जानेवारी १९६३ मध्ये भारत सरकारने खरेदी-विक्री सहकारी संस्था व सहकारी सेवा संस्था यांचा उपयोग ग्राहकांसाठी माल वाटण्यासाठी करण्याचे ठरविले. या योजनेनुसार हे काम ४५००० सहकारी सेवा संस्थांकडे व २००० खरेदी-विक्री सहकारी संस्थांकडे सोपविण्यात येणार असे जाहीर केले. तसेच या कामासाठी खरेदी-विक्री संस्थांना जो जादा नोकर-वर्ग नेमावा लागेल, त्याच्या खर्चासाठी ५००० रु. प्रत्येक खरेदी-विक्री संस्थेला अनुदान म्हणून मिळण्याचे जाहीर झाले. यामुळे तिसऱ्या पंचवार्षिक योजनेमध्ये ६० लाख रुपयांची जरुरी भासली. सुरुवातीला चहा, साखर, मीठ, रॉकेल, आगपेट्या, वनस्पती तेल, गूळ, कापड व धान्य यांचाच व्यापार करण्याचे

ठरविण्यात आले. शक्य तोवर माल उधारीने द्यावयाचा नाही हे तत्त्व स्वीकारण्यात आले. खरेदीपेक्षा सर्वसाधारणपणे ५ टक्के किंमत अधिक ठेवून मालाची विक्री करण्यात यावी हे तत्त्व स्वीकारण्यात आले. तसेच या भागाकरिता स्वतंत्र हिशेब-पुस्तके ठेवण्यात यावी असे ठरले. खेळत्या भांडवलासाठी सहकारी सेवा संस्थेने १५०० रुपये राखून ठेवावेत असे सुचविण्यात आले. ज्या ठिकाणी ग्राहक भांडारे चांगली चालली आहेत असे भाग सोडून राहिलेल्या ठिकाणी खरेदी-विक्री संस्थांनी सहकारी सेवा-संस्थांना माल पुरविण्याचे काम पत्करावे. त्याकरिता लागणारी रक्कम त्यांना जिल्हा सहकारी बँकेकडून किंवा स्टेट बँकेकडून पुरविण्याचे ठरविले. तसेच मॅनेजरीयल सबसिडी म्हणून पहिल्या तीन वर्षांसाठी २५००, १६०० व ९०० ही रक्कम अनुदान म्हणून देण्याची व्यवस्था करण्यात आली. बहुतेक राज्यांमध्ये तेथील शिखर खरेदी-विक्री सहकारी संस्थांची नेमणूक सरकारच्या मध्यस्थीने उत्पादक कंपन्यांचे अधिकृत एजंट म्हणून करण्यात आली व जिल्हा पातळीवरील व तालुका पातळीवरील सहकारी संस्थांकडून त्यांना या कामी सहकार्य दिले जावे असे सुचविण्यात आले. सेवा सहकारी संस्थेला सर्वसाधारणपणे १५०० रुपये गुंतवणुकीसाठी आवश्यक असतात. सहकारी बँकांकडून कर्ज घेताना, कर्ज घेतलेल्या रकमेच्या १/२ रक्कम सहकारी बँकेचे शेअर्स घेण्यात खर्च केली जाते. ही रक्कम हळूहळू १/२ पर्यंत कमी करावी असे सुचविण्यात आले.

कारखान्यांकरिता आखलेली ग्राहक भांडारयोजना—ज्या कारखान्यांमध्ये ३०० किंवा त्यापेक्षा जास्त कामगार नेमण्यात येतात अशा प्रकारच्या सर्व कारखान्यांना ही योजना लागू करण्यात आली आहे. कारखान्यामधील ग्राहक भांडारांच्या सभासदांची संख्या २५० असेल व एक एक भाग १० रुपयांचा असेल व एवढीच रक्कम कारखानदारांनी गुंतवावी व त्यांच्यातर्फे ग्राहक भांडारावर ३ प्रतिनिधी पाठवून देण्यात यावे. या भांडाराला एक हिशेबनीस किंवा मॅनेजर, एक विक्रेता व एक मापाडया एवढया किमान माणसांची गरज असते. याकरिता जवळजवळ ६००० रुपयांपर्यंत वार्षिक खर्च येईल. तसेच भांडाराला खेळत्या भांडवलासाठी १५००० रुपयांची गरज भासेल. कारखानदारांकडून २५०० रु. दुकान मांडणीसाठी व १८०० रु. पहिली तीन वर्षे व्यवस्थापन खर्चासाठी अनुदान म्हणून मिळावेत. कामगारांना १० रु. देणे अवघड जात असल्यास त्यांना त्यासाठी प्रॉव्हिडंट फंडातून रक्कम काढण्याची परवानगी देण्यात यावी. अशा प्रकारे भांडारांची संख्या वाढल्यानंतर त्यांच्यासाठी घाऊक भांडारांची स्वतंत्रपणे व्यवस्था करण्यात येईल. अशा रीतीने आखलेल्या या योजनेचा मोठया प्रमाणावर प्रसार केला जात आहे.

विद्यापीठांतून राबविण्यासाठी तयार करण्यात आलेली ग्राहक भांडार-योजना—या योजनेनुसार २५०० ते ३००० रुपये भांडवल असलेली भांडारे विद्यार्थ्यांसाठी उभारण्यात यावी असे सुचविण्यात आले आहे. प्रत्येक भागाची किंमत ५ रु. असावी. भांडारांना खेळते भांडवल म्हणून ३०००० रुपयांची गरज भासेल व त्यांच्याकडून १००००० रुपयांचा धंदा होईल. प्रत्येक विद्यार्थ्याने किमान १ शेअरची व शिक्षकाने २ शेअर्सची खरेदी करावी. विद्यापीठाने २५०० रु. किंमतीचे शेअर्स घ्यावेत व २५००० रु. चे कर्ज द्यावे. तसेच स्टोअर्ससाठी विनामूल्य अथवा नाममात्र भाडे आकारून जागा द्यावी. विद्यापीठाने १ हजार रुपये सजावटीसाठी, ३००० रु. व्यवस्थापन खर्चासाठी अनुदान म्हणून द्यावे. ६०० रु. पर्यंत मानधन देऊन भांडाराचे काम केले जावे.

सेन्ट्रली स्पॉन्सर्ड स्कीमची प्रगती—३१ मार्च १९६५ पर्यंत देशामध्ये २२४ घाऊक भांडारे व ३६६३ प्राथमिक भांडारे स्थापन झाली. तसेच सेवक-वर्गाची प्रशिक्षणाची व्यवस्था कमिटी ऑफ को-ऑपरेटिव्ह ट्रेनिंगने केली आहे. उत्पादकांनी ग्राहक भांडारासाठी काही प्रमाणात माल राखून ठेवावा अशा सूचना देण्यात आल्या आहेत. तसेच परदेशांतून आयात कराव्या लागणाऱ्या वस्तूंचे वाटप ग्राहक भांडारांतून सुरू झालेले आहे. परंतु त्यासाठी पुढीलप्रमाणे अटी घालण्यात आल्या आहेत—भांडार स्थापन होऊन २ वर्षे पुरी झाली पाहिजेत. भांडाराच्या सभासदांची संख्या १०० पेक्षा अधिक पाहिजे. तसेच त्यांना आयात कराव्या लागणाऱ्या वस्तूंपैकी जास्तीत जास्त १४ वस्तू आयात करण्याची परवानगी दिली जाईल. घाऊक भांडाराच्या बाबतीत २५ हजारांपर्यंत व प्राथमिक भांडाराच्या बाबतीत ५००० रु. पर्यंत आयात करण्याचे परवाने दिले जातील. हिशेबासाठी डबल कंपार्टमेंटल पद्धतीचा पुरस्कार करण्यात आला आहे.

यावरून गेल्या काही वर्षांत ग्राहक सहकारी चळवळीच्या विकासासाठी चाललेल्या प्रयत्नांची कल्पना येते. याबद्दलचे मूल्यमापन करणे एवढ्या थोड्या अवधीत शक्य होणार नाही. तथापि सरकारबरोबर जनतेनेही या कार्यक्रमात सक्रिय भाग घेणे जरूर आहे. अन्यथा केवळ सरकारी पातळीवरील प्रयत्नांमुळे ग्राहक सहकारी चळवळीला मोठ्या प्रमाणावर यश मिळणे अवघड आहे.

◆ ◆ ◆

प्रकरण ४ थे

भारताच्या वेगवेगळ्या राज्यांतील ग्राहक सहकारी चळवळ

महाराष्ट्रातील ग्राहक सहकारी चळवळ

दिनांक १ मे १९६० रोजी संयुक्त महाराष्ट्र राज्याची स्थापना झाली. त्याआधी १९५६ पर्यंत जुने मुंबई राज्य होते व १९५६ साली विशाल मुंबई राज्याची स्थापना झाली. त्यामुळे महाराष्ट्रातील ग्राहक सहकारी चळवळीचा अभ्यास करताना हे संदर्भ लक्षात ठेवणे जरूर आहे.

जुन्या मुंबई राज्यात इ. स. १९१२ साली ग्राहक सहकारी चळवळीला सुरुवात झाली. १९१८ साली ग्राहक भांडारांची संख्या १५ पर्यंत वाढली. काही भांडारे 'क्लब' धर्तीवर काम करीत होती. १९२६–२७ साली ग्राहक भांडारांची संख्या २२ पर्यंत वाढली. तथापि या भांडारांनी या काळापर्यंत विशेष उल्लेखनीय अशी कामगिरी बजावलेली दिसत नाही. १९३४-३५ पर्यंत भांडारांची संख्या ३६ पर्यंत वाढली. त्या वेळच्या विशेष उल्लेखनीय भांडारांमध्ये सिडनहॅम कॉलेजचे सहकारी भांडार, सेंट झेवियर कॉलेजचे सहकारी भांडार, पोस्ट तारखात्यातर्फे चालविण्यात येणारे सहकारी भांडार, बी. बी. सी. आय. रेल्वेतर्फे चालविण्यात येणारे सहकारी ग्राहक भांडार वगैरेंचा उल्लेख करता येईल.

ग्रामीण भागामध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीने विशेष उल्लेखनीय प्रगती केली नाही. याला अपवाद म्हणजे सोलापूर जिल्ह्यातील वोरामणी सहकारी भांडार होय. १९३९-४० सालापर्यंत बलसार रेल्वे सहकारी भांडार, गुजरात स्त्री सहकारी भांडार, अरविंद कापड गिरणीतर्फे चालविण्यात आलेले सहकारी भांडार वगैरेंची भांडारांमध्ये भर पडली. १९४२ साली सरकारने वाटप करण्यासाठी सहकारी संस्थांचा वापर करण्याचे ठरविले. त्यानंतर ग्राहक भांडारांची विशेष प्रगती होऊ लागली. तसेच बिगर सभासदांना माल विकण्याची परवानगी देण्यात आली. सुरत जिल्ह्याच्या सहकारी खरेदी-विक्री संघामार्फत ही योजना राबविण्यात आली. खरेदीसाठी आवश्यक तो पतपुरवठा सुरत जिल्ह्यातील सहकारी बँकेमार्फत झाला. विक्रीची किंमत, खरेदी किंमत + खर्च यापेक्षा दोन टक्के अधिक ठेवण्यात आली.

यशस्वी धाऊक खरेदी करून त्यानंतर किरकोळ विक्री करण्यापासून या खरेदी-विक्री सहकारी संघाला ३६,००० रु. नफा मिळाला. बेळगाव जिल्ह्यामध्ये स्वस्त धान्य दुकानांची योजना सहकारी मार्केटिंग संस्थांमार्फत राबविण्यात आली. याकरिता जवळजवळ ७३ सहकारी संस्थांचा उपयोग करण्यात आला. सरकी, कपाशी बी, अमोनिया सल्फेट, लोखंड व पोलाद यांचे वाटप सहकारी संस्थांतर्फे करण्यात आले. तसेच नंतर साखरेचे व रॉकेलचे वाटपही या पद्धतीने करण्यात आले.

त्यानंतर भडोच जिल्ह्यामध्येही ही पद्धत अनुसरण्यात आली. १९४३ मध्ये रेशनिंग सुरू झाले. त्या वेळेला अहमदाबादमध्ये ३९५ वाटप दुकानांपैकी १९५ ग्राहक भांडारे होती. नडियादमधील १६ वाटप दुकानांमध्ये ११ सहकारी ग्राहक भांडारे होती. सुरतेमधील १३२ वाटपदुकानांमध्ये ५८ सहकारी भांडारे होती. १९४४ मध्ये एकंदर ३५५८ धान्य वाटप केंद्रे ग्रामीण भागाकरिता सुरू करण्यात आली; त्यांपैकी १००४ केंद्रे सहकारी चळवळीमार्फत सुरू करण्यात आली होती. प्रांतिक सहकारी मार्केटिंग सोसायटीमार्फत सरकारने शेंगा, सरकी वगैरेंची खरेदी केली. तसेच चारकोल, साखर वगैरेंचे वाटपही या संस्थेतर्फे करण्यात आले. ग्राहक भांडारासाठी ५००० रु. चे भाग-भांडवल व किमान १०० सभासद ही अट ठेवण्यात आली. तसेच नफ्यातून ८० टक्के रक्कम ही विकास निधीकरिता राखण्यात यावी, असा आदेश देण्यात आला. १९४६–४७ मध्ये जवळ जवळ २९ कोट रुपयांच्या वस्तूंचे वाटप करण्यात आले. या वाटप करण्यात सहकारी संस्थांचा ४२·६ टक्के वाटा, खाजगी व्यापाऱ्यांचा ५५·७ टक्के वाटा व राज्य सरकारचा १·७ टक्के वाटा होता. खाजगी व्यापाऱ्यांची संख्या ६२७० असून सहकारी संस्थांची संख्या २३७४ होती. फक्त धान्य व कापड यांच्या व्यापाराव्यतिरिक्त लोखंड, पोलाद, सिमेंट, यार्न, साखर, गूळ, रॉकेल, सरकी, खते या वस्तूंचेही वाटप सहकारी संस्थातर्फे करण्यात आले. प्रत्येक जिल्ह्याला या खरेदीसाठी बँकेला सरकारकडून ८ लाख रुपयांची गॅरंटी देण्यात आली व माल-तारणावर दिलेल्या कर्जापैकी २० टक्के रकमेला सरकारने गॅरन्टी दिली. १९४८–४९ मध्ये धाऊक भांडाराबाबत बँकेला सरकारने १६·१२ लाख रुपयांची गॅरन्टी दिली. १९४८–४९ मध्ये २३७४ सहकारी संस्थांकडून १२·३४ कोट रुपयांचा धंदा करण्यात आला. १९५१–५२ मध्ये २६२९ पैकी वाटपाचे काम करणाऱ्या सहकारी संस्थांची संख्या १२६८ होती. १९५२–५३ मध्ये कापडावरील नियंत्रणे उठविण्यात आली. तसेच बाजरी व ज्वारी खुली करण्यात आली. त्याचा अनिष्ट परिणाम सहकारी संस्थांवर झाला. १९५३–५४ मध्ये १८ कोट रुपयांचा धंदा १२ कोट रुपयांपर्यंत खाली आला. अशी स्थिती १९५५–५६ पर्यंत कायम होती. नंतर या स्थितीत काही प्रमाणात

सुधारणा झाली. १९५९–६० मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या १६०० पर्यंत वाढली. महाराष्ट्रामध्ये ऑल बॉम्बे कन्झुमर्स को-ऑपरेटिव्ह फेडरेशन ही शिखर संस्था असून या संस्थेला २२६ सहकारी संस्था संलग्न करण्यात आल्या आहेत. तसेच या संस्थेचे भाग-भांडवल १·५६ लाख रुपयांचे असून त्यावर या संस्थेने ९२ हजार नफा मिळविला आहे. तिसऱ्या पंचवार्षिक योजनेनुसार महाराष्ट्रात १०० ग्राहक भांडारे स्थापन करण्यात यावयाची आहेत. त्यांपैकी बरीचशी स्थापन करण्यात आली आहेत. ३१ मार्च १९६५ रोजी महाराष्ट्र राज्यात प्राथमिक ग्राहक भांडारांची संख्या २८८, शाखा भांडारांची संख्या २८७, घाऊक भांडारांची संख्या २९ तसेच त्यांच्या सभासदांची संख्या पाऊण लाखापेक्षा जास्त असल्याचे आढळून आले.

सहकारी भांडारातील नोकरवर्गाला आवश्यक ते प्रशिक्षण देण्यासाठी महाराष्ट्र राज्य सहकारी संघाने छोटे छोटे अभ्यासक्रम आखले आहेत. तसेच वरिष्ठ अधिकाऱ्यांना शिक्षण देण्यासाठी महाराष्ट्र राज्यात पुणे येथे राष्ट्रीय सहकारी संघ व इतर शिखरपातळीवर सहकारी संस्थांतर्फे सहकारी ग्राहक भांडारांचे व्यवस्थापनाचे शिक्षण देण्यासाठी स्वतंत्र इन्स्टिट्यूट सुरू करण्यात आली आहे.

मद्रास राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळ

मद्रास राज्यातील त्रिपलिकेन ग्राहक भांडाराच्या स्थापनेने भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळीचा आरंभ झाला असे म्हणता येईल. तथापि मद्रास-राज्यामध्ये सुरवातीच्या काळात ग्राहक सहकारी चळवळाचा विशेष जोर नव्हता. त्यामुळे काही ग्राहक भांडारे बंद पडू लागली होती. परंतु १९१४ साली सुरू झालेल्या महायुद्धाने मात्र ग्राहक सहकारी चळवळीला जोर आला. १९१९–२० मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या १०० झाली व त्यांच्याकडून २५ लाख रुपयांचा धंदा झाला. परंतु नंतर मात्र ग्राहक सहकारी चळवळीला परत पिछेहाट आली. १९२३ मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या ८५ झाली व त्यांच्यातर्फे फक्त १४ लाख रुपयांचा धंदा होऊ शकला. १९३८–३९ मध्ये ही ग्राहक भांडारांची संख्या ८५ च होती व त्यांच्याकडून २३·७७ लाख रुपयांची उलाढाल होत होती. परंतु दुसऱ्या महायुद्धाने परत ग्राहक सहकारी चळवळीला उत्तेजन मिळाले. कारण नियंत्रणे जाहीर झाल्याने वाटपाचे काम ग्राहक सहकारी भांडाराकडे सोपविण्यात आले. त्यामुळे ग्राहक भांडारांची संख्या १७०० पर्यंत वाढली. त्यांचे भाग-भांडवल ९२·८१ लाख रुपयांपर्यंत वाढले. परंतु युद्ध संपल्यानंतर नियंत्रणे काढून टाकण्यात आली. त्यामुळे ग्राहक भांडारे परत रोडावू लागली. त्यांची संख्या १९५३–५४ मध्ये ८२९ झाली. सभासदांची संख्या ५ लाखां-

वरून ३ लाखांवर आली. भागभांडवल ९२·८१ लाखांवरून ५६·४९ लाखांपर्यंत खाली आले. १९५७–५८ मध्ये मद्रास सरकारने ग्राहक भांडारांना काही सवलती जाहीर केल्या. त्यामुळे त्यांची स्थिती सुधारण्यास मदत झाली.

मद्रास राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळीचे वैशिष्ट्य म्हणजे ग्रामीण भागांमध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीचा जोर अधिक आहे. ग्रामीण भागातील नावाजलेली भांडारे म्हणजे चंद्रशेखपुरम स्टोअर्स, तिरुवर स्टोअर्स, ओट्टापितरम स्टोअर्स. नागरी भागातील नावाजलेली भांडारे म्हणजे त्रिपलिकेन स्टोअर, सलेम स्टोअर, अन्नमलाई विद्यापीठाचे भांडार वगैरे होत.

१९६२ मध्ये मध्यवर्ती सरकारकडून आखण्यात आलेल्या सेंट्रल स्पॉन्सर्ड स्कीमचा मद्रास राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळीला मोठ्या प्रमाणात फायदा होत आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी मद्रास राज्यातील घाऊक भांडारांची संख्या २७, शाखा भांडारांची संख्या ४८६, व्यक्तिगत सभासद ११२०३६, प्राथमिक भांडारांची संख्या ३७८३ झाली.

आंध्र प्रदेशातील ग्राहक सहकारी चळवळ

आंध्र प्रदेशातील काही भाग पूर्वी मद्रास राज्यामध्ये होता. त्यामुळे तेथील ग्राहक सहकारी चळवळीवर मद्रास राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळीचे पडसाद मोठ्या प्रमाणावर उमटले आहेत. या राज्यातील नावाजलेले भांडार म्हणजे हैद्राबाद येथील ग्राहक भांडार होय. १९५२–५३ मध्ये तेथे ५६१ भांडारे होती व त्यांचे खेळते भांडवल ४९·०७ लाख रुपये होते. १९५९–६० मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या ४७५ झाली व त्यांचे खेळते भांडवल ५६·३४ लाख रुपये झाले. १९६२ मधील मध्यवर्ती सरकारने आखलेली योजना या राज्यातही उत्साहाने राबविण्यात येत आहे. हैद्राबाद संस्थानामधील काही भाग या प्रदेशात आला आहे. १९५५–५६ मध्ये या संस्थानामध्ये भांडारांची संख्या १२१ होती. आता मात्र नव्या आंध्र प्रदेशात ग्राहक सहकारी चळवळ वाढत आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडारांची संख्या १५, शाखा भांडारांची संख्या १७९, प्राथमिक भांडारांची संख्या ३८, व्यक्तिगत सभासदांची संख्या ३३,५२८ झाली.

उत्तर प्रदेशातील ग्राहक सहकारी चळवळ

१९०७ मध्ये या राज्यामध्ये "काशी को-ऑपरेटिव्ह स्टोअर" हे पहिले ग्राहक भांडार स्थापन झाले. त्यानंतर १९११ मध्ये सँडिला ग्राहक भांडार,

१९१३ मध्ये लालीमली मिलतर्फे स्थापन झालेले ग्राहक सहकारी भांडार, बनारस कॉलेजमध्ये ग्राहक भांडार सुरू झाले. १९२०–२१ मध्ये या राज्यामध्ये सतरा जनरल स्टोअर्स व चार विद्यार्थी भांडारे होती. परंतु नंतर किंमती काही प्रमाणात उतरू लागल्या व त्याचा काहीसा अनिष्ट परिणाम येथील सहकारी चळवळीवर झालेला दिसतो. १९३१–३२ मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या ११ होती. १९३९ मध्ये युद्ध झाले. सुरवातीच्या काळात या राज्यात वाटपासाठी ग्राहक भांडारांचा उपयोग करण्यात आला नाही, म्हणून त्यांची संख्या ३५ च होती. परंतु नंतर मात्र सरकारच्चे धोरण बदलले. त्यामुळे ग्राहक भांडारांच्या संख्येत भर पड्र लागली. त्यामुळे १९४३ मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या ११० पर्यंत चाढली. १९४४–४५ मध्ये ही संख्या १५९ झाली. या साली भांडारांतर्फे ३५·१५ लाख रुपये किंमतीचा व्यवहार करण्यात आला व एकंदर ५८००० रु. नफा मिळाला. जुलै १९४८ मध्ये सरकारने रेशनिंग वाटपाचे काम सहकारी भांडारांकडे सोपविले व प्रत्येक २५,००० लोकसंख्या असलेल्या भागासाठी एक भांडार सुरू करण्याचे धोरण ठरविले. त्यामुळे ग्राहक भांडारांची संख्या वाढू लागली. १९५९–६० मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या ४१३ झाली. सभासदसंख्या १ लाख ५० हजार झाली.

१९४४–४५ मध्ये सात घाऊक भांडारे सुरू झाली. १९५९–६० मध्ये घाऊक भांडारांची संख्या नऊ झाली. आता तिसऱ्या पंचवार्षिक योजनेमध्ये येथील काही भांडारांचे पुनरुज्जीवन करण्यात यावयाचे असून मध्यवर्ती ग्राहक भांडार योजनेला या राज्यामध्ये पाठिंबा मिळत आहे. तथापि या राज्यातील सहकारी चळवळीचा दोष म्हणजे तेथील सहकारी चळवळीमध्ये सरकारी खात्यातून मोठ्या प्रमाणावर संचालक नेमले जातात. ही परिस्थिती बदलणे जरूर आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी २६ घाऊक भांडारे, शाखांची संख्या ११६, प्राथमिक भांडारांची संख्या ३६९, व्यक्तिगत सभासदसंख्या २३७०० झाली.

आसाम राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळ

इतर राज्यांशी तुलना करता असे दिसून येईल की, आसाम राज्य हे डोंगराळ प्रदेशाने व्यापलेले राज्य आहे; त्यामुळे १९२९–३० पर्यंत तेथील भांडारांची संख्या फक्त २० होती व त्यांचे खेळते भांडवल १·१२ लाख रुपये होते. तेथील विशेष उल्लेखनीय भांडारे म्हणजे पोलीस खात्यातर्फे चालविले गेलेले ग्राहक भांडार, फ्रेंड्स को-ऑपरेटिव्ह असोसिएशन, आसाम स्टोअर वगैरे होत. ग्रामीण भागांमधील उल्लेखनीय भांडारे म्हणजे मांगुल स्टोअर्स व तामुलबेरी

स्टोअर्स होय. १९३९ मध्ये दुसरे महायुद्ध सुरू झाले. त्या वेळेला वाटपाचे काम ग्राहक भांडारांकडे सोपविण्यात आले. त्यामुळे १९४४–४५ मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या १२२९ झाली. आसाममधील ग्राहक सहकारी चळवळीचा उत्कर्षाचा काळ म्हणजे १९४९–५० साल होय. या वर्षामध्ये भांडारांची संख्या १९४८ पर्यंत वाढली. सभासद-संख्या ३ लाखांपर्यंत झाली व १२ लाख रुपये नफा झाला. प्राथमिक भांडारांखेरीज काही विभागीय व शिखर घाऊक भांडारेही उभारण्यात आली होती. त्यांपैकी उल्लेखनीय म्हणजे को-ऑपरेटिव्ह टेक्स्टाईल भांडार हे होय. युद्ध संपल्यानंतर नियंत्रणे काढण्यात आली. त्याचा अनिष्ट परिणाम अर्थातच येथील ग्राहक सहकारी चळवळीवर झाला. या अडचणीतून ग्राहक सहकारी चळवळीला बाहेर काढण्याकरिता आसाम सरकारने सवलती जाहीर केल्या. त्यांना आवश्यक ते खेळते भांडवल पुरविण्यासाठी सहकारी बँका स्थापन करण्यात आल्या. परंतु येथील ग्राहक सहकारी भांडारांच्या संचालक मंडळावर सरकारतर्फे प्रतिनिधी नेमण्याची प्रथा मोठ्या प्रमाणावर आहे. त्यामुळे येथे सरकारी वर्चस्व सहकारी चळवळीवर अधिक आहे हे नाकारून चालणार नाही. मध्यवर्ती सरकारची १९६२ साली तयार करण्यात आलेली योजना राबविण्याचा प्रयत्न येथे केला जात आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडारांची संख्या ३, शाखा २, प्राथमिक भांडारसंख्या ६० झाली.

केरळ राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळ

पूर्वी त्रावणकोर व कोचीन ही दोन स्वतंत्र संस्थानी राज्ये होती व १९१४ साली त्रावणकोर राज्यामध्ये सहकारी कायदा भारतातील सहकारी कायद्याच्या धर्तीवर संमत करण्यात आला. त्रिवेंद्रम सहकारी संस्था ही या राज्यातील उल्लेखनीय ग्राहक सहकारी संस्था होय. पहिल्या व दुसऱ्या महायुद्धांनी उद्‌भवलेल्या स्थितीत वाटपाचे काम सहकारी संस्थांकडे देण्याचे धोरण आखण्यात आले. त्या वेळेस म्हणजे १९३९ सालानंतर येथील भांडारांची संख्या ५२ पर्यंत वाढली. १२ घाऊक भांडारे स्थापन झाली.

कोचीन राज्यातील 'त्रिचूर' स्टोअर्स हे भांडार १९१३ मध्ये सुरू झाले. १९४४–४५ सालापर्यंत या राज्यामध्ये स्थापन झालेल्या ग्राहक भांडारांची संख्या २० पर्यंत वाढली. सभासद-संख्या २००० पर्यंत वाढली. खेळते भांडवल १.१२ लाख रुपयांचे झाले.

या दोन्ही राज्यांचे मिळून केरळ राज्य बनविण्यात आले. १९५९–६० मध्ये केरळ राज्यामध्ये भांडारांची संख्या १८१ झाली. तसेच विद्यार्थी ग्राहक

मराठा ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे. स्थापना
क्रमांक ७४८८५ दिः १.१.७१
(२५) २००९ दीः दिः २५/१२/७१

भांडारांची संख्या ४७७ झाली. १९६२ मध्ये मध्यवर्ती सरकारने सुरू केलेली भांडार ग्राहक योजना राबविण्यात येत आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडारांची संख्या ९, शाखांची संख्या २१०, प्राथमिक भांडारांची संख्या ४५२, सभासदसंख्या २४७६५ झाली.

म्हैसूर राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळ

१९०५ साली बंगलोर येथे संयुक्त पतपुरवठा व साठवण सहकारी संस्थेच्या स्थापनेबरोबर येथील ग्राहक सहकारी चळवळ सुरू झाल्याचे दिसून येईल. या संस्थेकडून बिगर सभासदांना रोखीने व सभासदांना उधारीने माल विकण्याची तरतूद केली होती. १९११-१२ मध्ये या राज्यातील भांडारांची संख्या १३ पर्यंत वाढली. १९१५–१६ मध्ये भांडारांची संख्या २१ झाली. कारण या दरम्यान सुरू झालेल्या युद्धाने माल-वाटपाचे काम भांडारांकडे आले. त्यामुळे १९१९–२० मध्ये भांडारांची संख्या ६० पर्यंत वाढली. १९४१–४२ मध्ये भांडारांची संख्या ७३ झाली. त्यांची सभासद-संख्या १८,००० झाली. खेळते भांडवल २७.१५ लाख रुपयांचे झाले व नफा १.०८ लाख रुपयांचा होऊ लागला. येथील भांडारांनी मंदीच्या काळात अवघड परिस्थितीला तोंड दिले आहे. येथील उल्लेखनीय भांडारे म्हणजे म्हैसूर येथील खादी सहकारी संस्था, बंगलोर स्टोअर, भद्रावती स्टोअर, मल्लेश्वरम् स्टोअर, चामराजपूरम् स्टोअर, मिनर्व्हा मिलचे सहकारी भांडार वगैरे आहेत. १९५९–६० मध्ये येथील भांडारांची संख्या ३८१ झाली. सभासदांची संख्या पाऊण लाखापर्यंत वाढली. भाग-भांडवल २१.५० लाख रुपये झाले. १९६२ मधील केंद्र सरकारने तयार केलेली ग्राहक भांडार योजना सध्या या राज्यात राबविण्यात येत आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडार संख्या १३, शाखा भांडारे ११, प्राथमिक भांडारे ४२७, सभासदसंख्या १७२८ झाली.

मध्य प्रदेशातील ग्राहक सहकारी चळवळ

येथील ग्राहक सहकारी चळवळीचा आरंभ १९१८ मध्ये झाला. १९२१–२२ मध्ये येथील भांडारांची संख्या ३१ पर्यंत वाढली. तथापि सुरुवातीच्या २५–३० वर्षांत ग्राहक सहकारी चळवळीने या राज्यात विशेष प्रगती केल्याचे दिसत नाही. १९४१–४२ मध्ये भांडारांची संख्या १९ पर्यंतच वाढली व त्यांच्याकडून फक्त १.७६ लाख रु. किंमतीचा व्यवहार होत होता. १९४२–४३ च्या दरम्यान भांडारांकडे वाटपाचे काम सोपविण्यात आले. १९५०–५१ मध्ये भांडारांची संख्या ४८२ पर्यंत वाढली. सभासद-संख्या

३९००० झाली व भाग-भांडवल ७·३० लाख रुपये झाले व नफा २ लाख रुपयेपर्यंत मिळू लागला.

त्यानंतर १९६० मध्ये राज्य पुनर्रचना करण्यात आली. त्यामुळे १९५९ मध्ये भांडारांची संख्या ३४७ झाली. भागभांडवल ९·४२ लाख रुपये झाले. १९६२ मधील चीनच्या आक्रमणापासून युद्ध सुरू झाल्याने किंमती न वाढण्याच्या दृष्टीने ग्राहक सहकारी चळवळीला अधिक महत्त्व येऊ लागले आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडार संख्या ९, शाखा १४, प्राथमिक भांडारे २७४, व्यक्तिगत सभासद संख्या १०६१ झाली.

पश्चिम बंगालमधील ग्राहक सहकारी चळवळ

१९२७--२८ मध्ये ग्राहकभांडारांची संख्या ५८ पर्यंत वाढली. सभासद-संख्या १०,००० झाली. तरीही बरीचशी भांडारे बंद करण्याची पाळी येत होती. १९४१–४२ मध्ये भांडारांची संख्या ४७ झाली. सभासद-संख्या ६००० व भागभांडवल १·०९ लाख रुपये झाले. १९४२ साली या राज्यामध्ये फार मोठा दुष्काळ पडला. त्या वेळेला ग्राहक सहकारी भांडारांचा मोठ्या प्रमाणात किंमती रोखण्यासाठी उपयोग होऊ शकतो हे दिसून आले. तेव्हापासून ग्राहक सहकारी चळवळ अधिकाधिक वाढू लागली. १९४५–४६ मध्ये त्यांच्याकडून ७५ लाख रुपयांचा धंदा होऊ शकला व या नंतरच्या काळात विनियंत्रण येऊन देखील त्याचा फार मोठा अनिष्ट परिणाम येथील सहकारी चळवळीवर होऊ शकला नाही. १९५९–६० मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या ६७२ झाली. सभासद ७५००० पेक्षा अधिक झाले. भागभांडवल १३·५० लाख रुपये झाले. १९६२ मध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीचा अधिक विकास होण्यासाठी सुरू करण्यात आलेल्या योजनांना या राज्यात चांगला पाठिंबा मिळू लागला आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडार संख्या २७, शाखा २, प्राथमिक भांडारे ५७६, व्यक्तिगत सभासदसंख्या ५८१ झाली.

बिहार राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळ

रांची येथील सेक्रेटरीएटच्या स्टाफने सुरू केलेल्या भांडाराच्या स्थापनेने या राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळ सुरू झाली. १९३० मध्ये येथील भांडारांची संख्या २६ होती. सभासद-संख्या २५५६ होती. परंतु त्यानंतर मंदीची लाट सुरू झाली व १९४० साली येथील भांडारांची संख्या ६ पर्यंत कमी झाली. परंतु नंतर युद्धकालामध्ये वाटपाचे काम मिळाल्याने परिस्थितीत सुधारणा झाली. १९५० मध्ये भांडारांची संख्या ३४० झाली व त्यांच्याकडून १·६७ कोट रुपयांचा व्यवहार होऊ लागला.

परंतु नंतर जाहीर झालेल्या विनियंत्रणाने मात्र अनिष्ट परिणाम झाला. १९५९–६० मध्ये भांडारांची संख्या २०५ झाली व त्यांच्याकडून फक्त ७१ लाख रुपयांचा व्यवहार झाला. १९६२ मध्ये सुरू झालेली ग्राहक सहकारी भांडार योजना राबविण्यात येत आहे. येथील नावाजलेली भांडारे म्हणजे पाटणा सेक्रेटरीएटचे भांडार, रांची येथील भांडार, हजारीबाग खिश्चन को-ऑपरेटिव्ह स्टोअर होय. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडारे १६, शाखा २८, प्राथमिक भांडारे २६८, सभासदसंख्या (व्यक्ती) २७७९ झाली.

राजस्थान येथील ग्राहक सहकारी चळवळ

राजस्थानमध्ये पूर्वी छोटीमोठी संस्थाने होती. त्यांपैकी भरतपूर राज्याने १९१५ साली सहकारी कायदा संमत केला. त्यानंतर कोटा राज्यामध्ये सहकारी कायदा संमत झाला. राजस्थानमध्ये काही थोडीशी भांडारे सुरू झाली, तरी त्यांची स्थिती विशेष समाधानकारक नव्हती. १९४८–४९ मध्ये येथे भांडारांची संख्या ४०४ झाली. त्यांना १·०७ लाख रु. नफा मिळाला. १९५९–६० मध्ये ही संख्या ४०९ पर्यंत वाढली व १·९४ लाख रुपये नफा मिळू लागला. येथील नावाजलेली भांडारे म्हणजे जयपूर स्टोअर, नवलघर भांडार, दि डॉन स्टोअर वगैरे होत. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडारे ८, शाखा ७, प्राथमिक भांडारे १५९ झाली.

पूर्व पंजाब

पूर्व पंजाबची आता परत पुनर्रचना झाली आहे व हरियाना हे स्वतंत्र राज्य निर्माण झाले आहे. १९१४ मधील पहिल्या युद्धाच्या वेळी येथे ग्राहक भांडारे सुरू झाली, तरी १९२८ सालपर्यंत त्यांची संख्या फक्त २१ च होती. १९३४–३५ मध्ये ही संख्या फक्त १२ झाली. १९३८–३९ मध्ये भांडारांची संख्या १३ झाली. याशिवाय नोंदणी न झालेली भांडारे या राज्यात बहुसंख्येने अस्तित्वात होती. १९४७ मध्ये पंजाबची फाळणी झाली. या फाळणीने ग्राहक सहकारी चळवळीची प्रगती काहीशी मंदावली. १९४७ साली भांडारांची संख्या ५० हून २० वर आली. त्यानंतर मात्र प्रगतीचा वेग वाढला व १९४९--५० मध्ये भांडारांची संख्या १३० झाली. १९५९--६० मध्ये भांडारांची संख्या २५४ झाली. त्यानंतर १९६२ साली आखण्यात आलेल्या योजनेने अधिक प्रगती होण्यास मदत झाली. १९६६--६७ मध्ये राज्याची पुनर्रचना झाली. त्यानंतरची आकडेवारी अद्यापि मिळू शकली नाही. येथील नावाजलेली भांडारे म्हणजे धारीवाल स्टोअर, फिल्टर स्टोअर्स, खालसा कॉलेज स्टोअर्स, हैली कॉलेज

भांडार व लैलापूर कॉलेज भांडार ही होत. येथील ग्राऊक भांडारांची संख्या २० पेक्षा अधिक वाढली आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी ग्राऊक भांडारे १६, शाखा १६७ व सभासदसंख्या ७३७७३ झाली.

ओरिसा राज्यातील ग्राहक सहकारी चळवळ

१९१९ मध्ये ओरिसा म्युचुअल कोऑपरेटिव्ह स्टोअरची स्थापना झाली. परन्तु या स्टोअरला विशेष यश मिळू शकले नाही. १९२० मध्ये आणखी चार भांडारे सुरू करण्यात आली. तथापि १९३८–३९ मध्ये या राज्यात फक्त ९ भांडारे अस्तित्वात होती. त्यानंतर मात्र दुसऱ्या जागतिक महायुद्धाच्या काळात वाटपाची जबाबदारी ग्राहक भांडारावर टाकण्याचे धोरण अवलंबिण्यात आल्याने १९४५–४६ पर्यन्त भांडारांची संख्या १२२ झाली. विशेषतः गंजाम, कोटापूर पुरी या जिल्ह्यांत ग्राहक सहकारी चळवळीची प्रगती अधिक झाली आहे. येथील बहुतेक भांडारांना सहकारी बँकांकडून पतपुरवठा करण्यात येतो. त्याला अपवादात्मक उदाहरणे म्हणजे हिराकुड डॅमच्या यंत्रणेतर्फे उभारण्यात आलेले भांडार होय. या भांडाराला मात्र राज्यसरकारकडून ४०,००० रुपये देण्यात आले. १९५९–६० मध्ये भांडारांची संख्या ३०१ पर्यन्त वाढली व भागभांडवल ६·७३ लाख रुपयांचे झाले. या राज्यातील वैशिष्ट्य म्हणजे येथे ग्राऊक भांडारे उभारण्यात आली नसून सहकारी खरेदी-विक्री संघाकडूनच मालखरेदी होऊन तो ग्राहक सहकारी चळवळीला पुरविला जातो. आता मात्र १९६२ मध्ये मध्यवर्ती सरकारने आखलेली ग्राहक भांडार योजना या राज्यात सुरू आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी ग्राऊक भांडार संख्या ४, शाखा ४८, प्राथमिक भांडारे ३५, सभासद-संख्या (व्यक्ती) ३४४९ झाली.

" दिल्ली मेट्रोपोलिटन कौन्सिल " मधील ग्राहक सहकारी चळवळ

१९३९ साली येथे फक्त एकच ग्राहक भांडार होते. परंतु युद्धजन्य परिस्थितीने येथील ग्राहक सहकारी चळवळीला प्रोत्साहन मिळाले. १९४७–४८ मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या ३९ झाली. १९५१–५२ मध्ये ग्राहक भांडारांची संख्या १६५ झाली. त्यानंतर विनियंत्रणाचा थोडाफार अनिष्ट परिणाम तेथील ग्राहक सहकारी चळवळीवर झाला. तथापि त्यातून ग्राहक सहकारी चळवळ निभाऊन निघून १९५९-६० मध्ये तेथील भांडारांची संख्या १७० पर्यंत वाढली. खेळते भांडवल ७·८७ लाख झाले. दिल्ली स्टेट सेंट्रल को-ऑपरेटिव्ह स्टोअर्स १९५५ मध्ये रजिस्टर करण्यात आले. या संस्थेला ११४ सहकारी संस्था संलग्न झाल्या आहेत. तथापि अद्यापि ग्राऊक खरेदीबाबत या स्टोअर्सकडून

हालचाल करण्यात आली नाही. १९५९ मध्ये ग्राहक भांडारांचे फेडरेशन स्थापन करण्यात आले. या फेडरेशनकडून गहू व साखर प्राथमिक भांडारांना पुरविण्यात आली.

इंडियन को-ऑपरेटिव्ह युनियनकडून सुपरमार्केट स्थापन करण्यात आले असून या योजनेनुसार प्रत्येकी ५० प्राथमिक भांडारामागे एक घाऊक भांडार स्थापन करण्यात यावयाचे आहे. सुपरमार्केटमध्ये सर्व ग्राहकोपयोगी वस्तू ठेवण्याचा प्रयत्न केला जात आहे. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडार १, प्राथमिक भांडारे २०२ झाली.

काश्मीरमधील ग्राहक सहकारी चळवळ

या राज्यामध्ये वारंवार झालेल्या युद्धाने भरीव प्रगती होऊ शकली नाही. येथे १९५१–५२ मध्ये भांडारांची संख्या ४० होती व सभासद-संख्या १७००० च्या आसपास होती. त्यांना १·५१ लाख रुपये नफाप्राप्ती होत होती. परंतु नंतर मात्र अडचणींमुळे १९५९–६० मध्ये येथील भांडारांची संख्या १७ झाली व त्यांच्याकडून १२·२८ लाख रुपयांचा धंदा होत होता. सध्या येथे २० घाऊक भांडारे अस्तित्वात आहेत. हल्ली या राज्यात ग्राहक सहकारी चळवळीला प्रोत्साहन देण्याच्या दृष्टीने योजना राबविण्यात येत आहेत. ३१ मार्च १९६५ रोजी घाऊक भांडारे २, शाखा ३३, प्राथमिक भांडारे २७१, सभासदसंख्या ८३८ झाली.

याशिवाय हिमाचल प्रदेशातही अलीकडे ग्राहक सहकारी भांडारे स्थापन करण्याचा प्रयत्न होत आहे.

वेगवेगळ्या राज्यांतील सहकारी चळवळीचा आढावा घेताना पुढील गोष्टी नजरेला येतात—

(१) ग्राहक सहकारी चळवळीने अद्यापि भरीव प्रगती केलेली नाही.

(२) नियंत्रित वस्तूंची खरेदी व वाटप यांमध्ये अधिक लक्ष दिले गेले. त्यामुळे विनियंत्रणाचा अनिष्ट परिणाम बहुतेक सर्व राज्यांतील ग्राहक सहकारी चळवळीवर झाला.

(३) ग्राहक सहकारी भांडारांचे काम करण्यात एकसूत्रता नाही.

याशिवाय इतरही अनेक बाबी आहेत. त्यांचा उल्लेख स्वतंत्र प्रकरणात करण्यात आला आहे.

———

प्रकरण ५ वे

ग्राहक सहकारी चळवळीचे उद्देश व प्रमुख तत्त्वे

मागील प्रकरणात आपण ग्राहक सहकारी चळवळीचा वेगवेगळ्या देशांतील, तसेच भारतातील वेगवेगळ्या राज्यांतील इतिहास बघितला. यापुढील भागात ग्राहक सहकारी चळवळीची तत्त्वे, उद्देश, रचना बघणे आवश्यक आहे. ग्राहक सहकारी चळवळीची उभारणी नफा न मिळविण्याच्या पायावर झाली असल्याने ग्राहक सहकारी चळवळीला सहकारी चळवळीमध्ये श्रेष्ठ दर्जाची चळवळ म्हणून मानण्यात येते. याचा अर्थ ग्राहक भांडारांनी नफा न मिळविणे हा नसून जो नफा मिळेल तो नफा डिव्हिडंडचे रूपात परत ग्राहकांना मिळावा हा आहे. म्हणून ग्राहक सहकारी चळवळीमध्ये नफा मिळविणे हा उद्देश ठेवण्यात येत नाही. जनतेची म्हणजेच सर्वसामान्य माणसाची सेवा हा उद्देश ठेवण्यात येतो. ग्राहक सहकारी चळवळीने पुढील प्रकारची उद्दिष्टे साध्य होतात :—

(१) सर्वसामान्य माणसांना योग्य किंमतीत वस्तू मिळणे ग्राहक सहकारी चळवळीने शक्य होते. कारण ग्राहक सहकारी चळवळीत नफा मिळविणे हा मुख्य हेतू नसतो.

(२) सर्वसामान्य नागरिकांना व्यापारी शिक्षण मिळणे हे त्या व्यक्तीने ग्राहक सहकारी चळवळीत मोठ्या प्रमाणावर भाग घेतल्याने शक्य होते.

(३) युद्धजन्य परिस्थिती निर्माण झाल्यास वस्तूंच्या किंमती एकसारख्या वाढू लागतात. अशा वेळेला किंमत रोखण्यासाठी ग्राहक सहकारी चळवळीचा उपयोग होऊ शकतो व त्यामुळे वेतन मिळविणाऱ्यांच्या वेतनात वाढ करून चलन-फुगवट्यास उत्तेजन देण्याऐवजी ग्राहकोपयोगी वस्तू ग्राहकांना योग्य किंमतीस मिळवून देणे शक्य होते व चलन-फुगवट्यास आळा बसतो.

(४) बाजारातील भाववाढ होण्यास मध्यस्थ मोठ्या प्रमाणात जबाबदार असतात. ग्राहक सहकारी चळवळीने हे मध्यस्थ नाहीसे करणे शक्य होते.

(५) ग्राहक सहकारी चळवळीने वाढलेल्या किंमती खाली आणण्यास मदत होते. कारण जेथे जेथे ग्राहक भांडारे सुरू झाली आहेत, तेथे वाढणाऱ्या किंमती रोखण्यामध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीला काही प्रमाणात यश आले आहे, हे मान्य करणे जरूर आहे.

(६) ग्राहक सहकारी चळवळीने योग्य वाटप होण्यास मदत होते. देशामध्ये धान्याचे उत्पादन योग्य होऊनही त्याचे वितरण म्हणजेच वाटप दोषपूर्ण असेल तर समाजातील सर्व घटकांना माल उपलब्ध होऊ शकत नाही. यासाठी योग्य वाटप होण्याची आवश्यकता आहे व असे योग्य वाटप करणे ग्राहक सहकारी चळवळीने शक्य होते. जगातील बऱ्याचशा देशांत वस्तूंचे योग्य वाटप करण्यासाठी ग्राहक सहकारी चळवळीचा माध्यम म्हणून वापर करण्यात आला आहे.

(७) ग्राहक सहकारी चळवळीने देशात समता व समाजवाद आणण्यास मदत होते.

(८) ग्राहक सहकारी चळवळीने उत्पादक व ग्राहक यांचे संबंध निकोप राहण्यास मदत होते. ग्राहक सहकारी चळवळीने सामान्य नागरिकांचे फायद्या-बरोबरच देशात आर्थिक स्थैर्य निर्माण होण्यास मदत होते.

(९) ग्राहक सहकारी चळवळीने जनतेत भाववाढीने निर्माण झालेला असंतोष नाहीसा करणे शक्य होते.

(१०) ग्राहक सहकारी चळवळीने सर्वसामान्य नागरिकांचे समाधान मिळविणे शक्य होते.

ग्राहक सहकारी चळवळीने मिळणारे फायदे व ग्राहक सहकारी चळवळीचे उद्देश आपण पाहिले. आता आपण ग्राहक सहकारी चळवळीची प्रमुख तत्त्वे बघू या.

(१) खुले सभासदत्व

ग्राहक सहकारी चळवळीमध्ये खुल्या सभासदत्वाचा पुरस्कार मोठ्या प्रमाणावर करण्यात आला आहे. इंग्लंडमध्ये स्त्रियांना ज्या वेळेला मतदानाचा हक्क नव्हता, त्या वेळेलाही त्यांना ग्राहक सहकारी चळवळीमध्ये खुले सभासदत्व होते. कुठल्याही तऱ्हेचा लिंग, वंश, जात वगैरेंचा भेद न मानता ग्राहक सहकारी चळवळीचे सभासदत्व सर्वांना खुले ठेवण्यात आले आहे. अर्थात् काही वेळेला सोईनुसार ठराविक परिसरातील [कारखान्यातील, खात्यातील] व्यक्तींना हे सभासदत्व दिले जाते.

(२) स्वेच्छा

सहकारी चळवळीची उभारणी स्वेच्छेच्या तत्त्वावर करण्यात आली असून व्यक्तीच्या इच्छेप्रमाणे त्या व्यक्तीला सभासदत्व स्वीकारण्याचे तसेच राजीनामा

देण्याचे स्वातंत्र्य देण्यात आले आहे. स्वेच्छेवर सहकारी चळवळीची उभारणी झाल्याशिवाय सहकारी चळवळ मोठ्या प्रमाणात यशस्वी होऊ शकणार नाही. यासाठी स्वेच्छेचे तत्त्व ग्राहक सहकारी चळवळीमध्ये महत्त्वाचे आहे.

(३) लोकशाही

सहकारी चळवळीमध्ये लोकशाहीच्या तत्त्वाला प्राधान्य देण्यात आले आहे. म्हणूनच कोणत्याही सहकारी संस्थेमध्ये सहकारी कायद्याप्रमाणे सर्वात जास्त अधिकार सर्वसाधारण सभेला असतात. प्रत्येक व्यक्तीस एक मत हे तत्त्व स्वीकारण्यात आले असल्याने कोणत्याही ठराविक गटाला अधिक वर्चस्व केवळ पैशाच्या जोरावर मिळविणे शक्य होत नाही. संस्थेचा कारभार बहुमतावर ठरविण्यात येतो म्हणून सत्तेचे केंद्रीकरण कमी होण्यास मदत होते.

(४) भांडवलाला कमी महत्त्व

भांडवलावर मिळणाऱ्या मोबदल्यावर नियंत्रण असते. ग्राहक सहकारी चळवळ ही सेवा वृत्तीवर उभारली असल्याने तेथे अर्थातच जास्तीत जास्त नफा मिळविण्यावर निर्बंध घालण्यात आला आहे. तसेच सहकारी कायद्याने लाभांशावरही मर्यादा घालण्यात आली आहे. त्यामुळे गुंतवणुकीवर जास्तीत जास्त मोबदला मिळविण्याच्या इच्छेने सहकारी भांडाराचे सभासद होण्यास पायबंद बसतो.

(५) राजकारणापासून अलिप्तता

ग्राहक सहकारी चळवळीची उभारणी सर्वसामान्य जनतेच्या कल्याणासाठी झाली असल्याने तेथे कोणत्याही राजकीय पक्षाचे वर्चस्व अभिप्रेत नाही. म्हणून राजकीय दृष्ट्या विरोधी मते असलेल्या व्यक्तीही ग्राहक सहकारी चळवळीत एकत्र येऊन काम करू शकतात व त्यामुळे कोणत्याही राजकीय गटाच्या वर्चस्वापासून ग्राहक सहकारी चळवळ अलिप्त ठेवणे शक्य होते.

(६) सहकारी शिक्षण

ग्राहक सहकारी चळवळीत भाग घेतल्याने सर्वसामान्य माणसाला सहकारी शिक्षणाचा लाभ मिळू शकतो. त्यामुळे सहकारी शिक्षणाचा प्रचार हे ग्राहक सहकारी चळवळीचे तत्त्व मानण्यात येते.

(७) स्वावलंबन व बचत यास उत्तेजन

ग्राहक सहकारी चळवळीने या गुणांना उत्तेजन मिळते व त्यामुळे नागरिकांमध्ये स्वावलंबन व बचत या गुणांची वाढ होऊ लागते. जगातील अनेक

देशांमध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीने बचत करून स्वतःचे निधी निर्माण करून उत्पादनक्षेत्रात पदार्पण केले आहे. यावरून याचे महत्त्व लक्षात येते.

(८) परस्पर साहाय्य

सहकारी चळवळ ही आर्थिकदृष्ट्या दुबळ्या असलेल्या लोकांनी एकत्र येऊन करावयाची आर्थिक चळवळ आहे. त्यामुळे नागरिकांमध्ये, "एकमेका साहाय्य करू, अवघे धरू सुपंथ" या तत्त्वाची आपोआप वाढ होऊ लागते.

(९) आर्थिक उन्नतीचे साधन

ग्राहक सहकारी चळवळ ग्राहकांनी एकत्र येऊन कमी किंमतीमध्ये वस्तू उपलब्ध करून घेण्यासाठी चालविलेला एक स्तुत्य उपक्रम आहे. म्हणजेच पर्यायाने ग्राहक सहकारी चळवळ हे एक आर्थिक उन्नतीचे साधन आहे. म्हणून या चळवळीचा उपयोग करून नागरिकांचे खर्चात बचत होते व पर्यायाने त्यांची आर्थिक उन्नती होते.

(१०) नफ्याची वाटणी

ग्राहक सहकारी चळवळ ही सहकारी चळवळीचाच एक भाग असली तरी उत्पादकांच्या सहकारी संस्थेपेक्षा ग्राहकांची सहकारी चळवळ अधिक श्रेष्ठ आहे. कारण ग्राहक सहकारी चळवळीमध्ये नफा मिळविणे हा उद्देश नसतो. त्यामुळे अधिक मिळालेला नफा "पॅट्रोनेज डिव्हिडंड" "परचेस डिव्हिडंड" या स्वरूपात ग्राहकांमध्ये वाटण्यात येतो. हे ग्राहक सहकारी चळवळीचे वैशिष्ट्य मानण्यात येते.

(११) समता व मानवता यांस उत्तेजन

सहकारी संस्थेमध्ये प्रत्येक व्यक्तीस एक मत हे तत्त्व अंगिकारण्यात आले असून कोणत्याही व्यक्तीचे अथवा गटाचे केवळ अधिक भाग घेतल्याने त्या संस्थेत वर्चस्व वाढत नाही. सहकारी कायद्याप्रमाणे भाग धारण करण्यावरही मर्यादा घालण्यात आल्याने आर्थिक दृष्ट्या संपत्तीचे केंद्रीकरण टाळले जाते. तसेच सर्वांना समान मतदानाचे हक्क देऊन समतेचा पुरस्कार केला जातो.

◆ ◆ ◆

प्रकरण ६ वे

ग्राहक सहकारी चळवळीची रचना

. . . कोणतीही संस्था यशस्वी होण्यासाठी त्या संस्थेची उभारणी शास्त्रीय पद्धतीने नियोजनपूर्ण असणे जरूर आहे. ग्राहक सहकारी चळवळीची प्रमुख तत्त्वे आपण यापूर्वी अभ्यासली आहेत. ही तत्त्वे अमलात येण्यासाठी ज्या मार्गाचा अधिक उपयोग होऊ शकेल त्या मार्गाने ग्राहक सहकारी चळवळ उभारण्यात यावी असे म्हटले तरी तितकेसे वावगे होणार नाही. ग्राहक सहकारी चळवळीची उभारणी करताना मुख्यत्वे पुढील पद्धतींचा स्वीकार करण्यात येतो.

(१) प्राथमिक भांडार उभारणी योजना

या पद्धतीमध्ये एका ठराविक कार्यक्षेत्रातील लोक एकत्र येतात व ठराविक कार्यक्षेत्रामधील ग्राहकांना माल उपलब्ध करून देण्यासाठी या पद्धतीचा वापर करण्यात येतो.

अर्थात् या पद्धतीमध्ये सभासदांची संख्या अल्प असल्याने एकमेकांत वाटाघाटी करून निर्णय घेणे सुलभ होते. सर्वसाधारण सभा बोलाविणे या पद्धतीमध्ये तितकेसे अवघड जात नाही. तसेच प्राथमिक भांडार योजनेमुळे सभासदांना व्यापारी शिक्षण मिळणे अधिक सुलभ होते. ग्राहकांच्या आवडीविषयीची माहिती करून घेणे या पद्धतीने सुलभ जाते. सभासदांपैकी एखादा सभासद सेक्रेटरी म्हणून हिशेब लिहिण्याचे काम करतो. म्हणून व्यवस्थापन-खर्चात बचत होते.

परंतु या पद्धतीने वरील फायदे मिळत असले तरी पुढील प्रकारचे तोटेही होतात—सभासदांना व्यापारी पद्धतींचा अनुभव फारसा नसल्याने किफायतशीर दराने मालाची खरेदी करणे तितकेसे जमत नाही. सभासद पार्टटाईम सेक्रेटरी म्हणून अनेकदा काम पहातात, त्यामुळे त्यांच्याकडून हिशेब लिहिण्याचे काम तितकेसे व्यवस्थित होत नाही. या पद्धतीमध्ये सभासद-संख्या अपुरी असते; त्यामुळे भाग-खरेदीद्वारा मोठ्या प्रमाणावर खेळते भांडवल निर्माण होत नाही. म्हणून या प्रकारच्या पद्धतीत संस्थेला मोठ्या प्रमाणावर मालाची खरेदी करणे अवघड जाते. सभासदांचा एकमेकांशी वाढता परिचय असल्याने उधारीने माल देण्याची भीड घातली जाते व पैसे लवकर वसूल होणे अवघड जाते.

(२) घाऊक भांडार योजना

या पद्धतीमध्ये जिल्हा हे कार्यक्षेत्र सर्वसाधारणपणे स्वीकारण्यात येते. या पद्धतीमध्ये जिल्हा पातळीवर घाऊक भांडाराची उभारणी करण्यात येते व या पद्धतीत मिश्र सभासदत्व अनेकदा स्वीकारण्यात येते. कार्यक्षेत्रातील सहकारी संस्था व व्यक्ती यांना सभासदत्व खुले असते. संस्थेचे कार्यक्षेत्र मोठे असल्याने मोठ्या प्रमाणात खेळते भांडवल जमा होते व किफायतशीर दराने मालाची खरेदी करणे शक्य होते. या पद्धतीत मोठ्या प्रमाणात पगारी नोकरवर्ग नेमणे शक्य होते, म्हणून हिशेब योग्य पद्धतीने लिहिले जातात. मोठ्या प्रमाणावर मालाचा साठोपा करणे शक्य असल्याने ग्राहकांना गरजेप्रमाणे माल पुरविणे शक्य होते. दूर अंतरावर जाऊन विविधपूर्ण माल खरेदी करून ग्राहकांना तो पुरविणे शक्य होते.

या पद्धतीचे फायदे वरीलप्रमाणे असले तरीही या पद्धतीत पुढील-प्रमाणे दोष दिसून येतात—प्राथमिक पातळीवरील भांडारांना पाहिजे त्या प्रमाणात स्वातंत्र्य मिळत नाही. घाऊक भांडारांकडून प्राथमिक पातळीवरील भांडारांच्या हिताचा पाहिजे त्या प्रमाणात विचार केला जात नाही. कार्यक्षेत्र मोठे असल्याने सभासदांना संस्थेच्या कामकाजात तन्मयतेने भाग घेणे शक्य होत नाही. प्राथमिक भांडारांना मोठ्या प्रमाणात घाऊक भांडारांवर अवलंबून रहावे लागते व त्यामुळे प्राथमिक भांडारे आर्थिक दृष्ट्या कमकुवत रहातात.

यावर उपाय म्हणजे प्राथमिक भांडारांना घाऊक भांडारांपासून प्रत्यक्षात अधिक फायदा मिळणे जरूर आहे. घाऊक प्राथमिक भांडारांचे संबंध अशा तऱ्हेने नियंत्रित केले जावेत की, त्यामुळे प्राथमिक भांडारे जबाबदारीने काम करू शकतील व घाऊक भांडाराला मोठ्या प्रमाणावर खरेदी करणे शक्य होऊ शकेल. अन्यथा आर्थिक बाबी, व्यवस्थापन, हिशेबांचे कामकाज, प्रचाराचे काम ही जबाबदारी घाऊक भांडारांवर सोपवून बाकीची कामे प्राथमिक भांडारांनी स्वतःकडे ठेवणे अशा तऱ्हेचे वाटप करणे कितपत शक्य आहे, याचाही विचार या संदर्भात होणे जरूर आहे.

(३) शाखा-पद्धत

या पद्धतीत घाऊक भांडारांतर्फे शाखा उघडण्यात येतात व शाखांतर्फे ग्राहकांना माल पुरविण्याचे काम केले जाते. परंतु या पद्धतीत काही दोष आहेत व फायदेही आहेत. या पद्धतीचे प्रमुख फायदे म्हणजे व्यवस्थापन करणे सोपे जाते. एका शाखेवर येणारा तोटा दुसऱ्या शाखेवर येणाऱ्या फायद्याशी वजावाट

करणे शक्य होते. तसेच शाखांना प्रशिक्षित सेवकवर्ग देणे शक्य होते. शाखांच्या जबाबदाऱ्या निश्चित स्वरूपात ठरविता येतात; परंतु तोटे म्हणजे शाखांना मोठ्या प्रमाणावर स्वायत्तता मिळत नाही म्हणून लोकशाही विकेंद्रीकरण साधणे अवघड जाते.

(४) विविध कार्यकारी सेवा सहकारी संस्थांमार्फत ग्राहक सहकारी चळवळ रावविणे

भारतातील ग्रामीण भागातील ग्राहक सहकारी चळवळीचे काम वि. का. सेवा सहकारी संस्थांकडे व काही वेळेला सहकारी खरेदी-विक्री संघाकडे सोपविण्यात आले असले, तरी हे काम वाढू लागल्यानंतर कालान्तराने हे काम स्वतंत्ररीत्या रावविण्याची गरज निर्माण होणे अपरिहार्य आहे. कारण वि. का. सेवा सहकारी संस्थांचे कार्य मोठे असल्याने फक्त ग्राहक सहकारी चळवळीकडे लक्ष देणे त्यांना कालान्तराने अवघड जाईल.

◆ ◆ ◆

प्रकरण ७ वे

ग्राहक भांडारांची अंतर्गत व्यवस्था

ग्राहकभांडारांचे सभासदत्व, जागेची निवड

सभासदत्व

ग्राहक सहकारी भांडारामध्ये खुल्या सभासदत्वाचा सातत्याने पुरस्कार करण्यात आला आहे. वय वर्षे १८ पूर्ण झालेली व्यक्ती ग्राहक भांडाराची सभासद होऊ शकते. याशिवाय वय वर्षे १८ पेक्षा कमी असलेल्या व्यक्तीला विद्यार्थ्यांतर्फे चालविण्यात आलेल्या भांडारामध्ये सभासदत्व मिळू शकते. व्यक्तीबरोबर ग्राहक भांडाराचे सभासदत्व संस्थांना देण्याची तरतूद करण्यात आली आहे. त्यामुळे सध्या ग्राहक भांडारामध्ये व्यक्ती व संस्था या दोन्हींना सभासदत्व देण्यात येते. याशिवाय कारखान्यांतर्फे ग्राहक भांडारे चालविण्यात येतात. परंतु या भांडारांचे सभासदत्व त्या कारखान्यातील फक्त नोकरवर्गास खुले असते. तसेच रेल्वेतर्फे, शाळांतर्फे या पद्धतीने ग्राहक भांडारे चालविण्यात येतात. याशिवाय काही जमातीतर्फे त्यांच्या विशिष्ट जमातींच्या फायद्यासाठी ग्राहक भांडारे चालविणे तितकेसे योग्य नाही. म्हणून खुल्या सभासदत्वाचा पुरस्कार

करणारी ग्राहक भांडारे चालविली जाणे जरूर आहे. काही वेळेला ग्राहक भांडाराच्या पोटनियमांनुसार अशी तरतूद करण्यात येते की, कोणतेही कारण न दाखविता ग्राहक भांडाराचे सभासदत्व नाकारण्यात येऊ शकेल. परंतु ही पद्धत तितकीशी रास्त नव्हे. भारतातील वेगवेगळ्या राज्यांतील घाऊक भांडारांच्या सभासदांविषयी पुढीलप्रमाणे माहिती प्रसिद्ध करण्यात आली आहे.

३१ डिसेंबर १९६५ रोजी भारतातील वेगवेगळ्या राज्यांतील घाऊक भांडारांची व्यक्तिगत सभासद–संख्या पुढीलप्रमाणे आहे.

राज्याचे नाव	व्यक्तिगत सभासदसंख्या		
आंध्र प्रदेश	४०,२०८	महाराष्ट्र	९१,६८८
आसाम	४४२	म्हैसूर	१७०२
बिहार	३२१२	ओरिसा	४११७
गुजरात	३२६	पंजाब	७७२१४
काश्मीर	८०	उत्तर प्रदेश	२५८७१
केरळ	२७,४५३	पश्चिम बंगाल	१०३०
मध्य प्रदेश	२१२६	माणिपूर	५२
मद्रास	१,२०,२५६	त्रिपुरा	२७०

यावरून असे दिसून येते की, भारतातील गरजांच्या प्रमाणात अद्यापि व्यक्तिगत सभासदाकडून तन्मयतेने भाग घेतला जात नाही. वास्तविक पहाता भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळ सर्वसामान्य नागरिकांची चळवळ आहे म्हणून या चळवळीमध्ये नागरिकांनी यापेक्षा अधिक संख्येने भाग घेणे जरूर आहे. म्हणजे यामधील विशिष्ट गटाचे वर्चस्व कमी होऊ शकेल. तौलनिक दृष्ट्या लोकसंख्येच्या प्रमाणात विचार करता असे दिसून येईल की, भारतातील नागरिकांनी फारच थोड्या प्रमाणात ग्राहक सहकारी चळवळीत भाग घेतला आहे. देशाच्या हिताच्या दृष्टीने विचार करता ही परिस्थिती बदलणे आवश्यक आहे. ग्राहक सहकारी चळवळीचे सभासदत्व सर्वांना खुले असणे आवश्यक आहे.

जागेची निवड

कोणत्याही संस्थेने कार्यक्षेत्र निवडताना योग्य जागेची निवड करणे आवश्यक असते. ही जागा निवडताना संस्थेच्या वर्तमानकाळाचा विचार करून चालत नसते, तर त्याबरोबर संस्थेच्या भविष्यकाळातील व्यापाचा विचार करणे आवश्यक असते. म्हणून योग्य जागेची निवड होणे ग्राहक भांडारांच्या यशासाठी

फार आवश्यक आहे. जागा भाड्याने घ्यावयाची झाल्यास हे भाडे संस्थेला परवडणारे असावे. अन्यथा संस्थेच्या खर्चात वाढ होते. जागेची निवड करताना सभासदांच्या सोयीचा विचार करणे आवश्यक असते. म्हणून योग्य जागेची निवड होणे संस्थेला यश मिळण्याच्या दृष्टीने अत्यंत आवश्यक बाब आहे.

◆ ◆ ◆

प्रकरण ८ वे

ग्राहक भांडारांची अन्तर्गत व्यवस्था (पुढे चालू)

भांडवल-उभारणी

भांडवल-उभारणी

कोठल्याही संस्थेच्या जीवनात भाग-भांडवलाचा प्रश्न अत्यंत महत्त्वांचा असतो. संस्थेला स्थैर्य प्राप्त होण्यासाठी तिची आर्थिक गरज भागणे अत्यंत जरूर आहे. ग्राहक भांडार भाग-भांडवल उभे करण्यासाठी पुढील मार्गांचा अवलंब करते—

(१) प्रवेश-फी व भागांच्या खरेदीने भांडवलाची निर्मिती करणे हा एक परंपरागत मार्ग आहे. परंतु भारतातील अनेक राज्यांमध्ये अधिकृत भांडवल जमविण्याबाबत मर्यादा घालण्यात आली आहे. तसेच आसाममध्ये तर ग्राहक भांडाराच्या सभासद-संख्येबाबतची कमाल मर्यादा ठरविण्यात आली आहे. यामुळे संस्था मोठ्या प्रमाणावर भांडवल जमा करू शकत नाही. म्हणून यामध्ये काही नवे उपाय सुचविले जाणे आवश्यक आहे. सध्याच्या परिस्थितीमुळे या पद्धतीने मोठ्या प्रमाणात भांडवल जमा करणे अवघड जाते. यावर उपाय म्हणजे सरकारला शेअर भांडवलात भागीदारी देणे हा आहे. गोरवाला समितीने या पद्धतीचा पुरस्कार केला असून सेंट्रली स्पॉन्सर्ड स्कीमनुसार भांडारामध्ये सरकारने एक लाख रुपयांची भागीदारी स्वीकारावी असे ठरविण्यात आले असून त्याचा फायदा भांडारांनी घेणे जरूर आहे. जून १९६५ अखेर देशातील घाऊक भांडारांचे भाग-भांडवल ३·२८ कोट रुपयांचे झाले होते. त्यांपैकी ४२ टक्के भाग-भांडवल सभासदांतर्फे व ५८ टक्के भाग-भांडवल सरकारतर्फे जमा करण्यात आले. भारतातील एकंदर घाऊक भांडारापैकी ७९ टक्के घाऊक भांडारांचे भाग-भांडवल दोन लाख रुपयांपेक्षा कमी आहे. सध्या बहुतेक राज्या-

तील भांडारांची भांडवलाची किमान भाग-खरेदी मर्यादा १० रुपये आहे. ही मर्यादा सध्याच्या वाढणाऱ्या किंमतीच्या दृष्टीने विचार करता फारच तोकडी आहे. म्हणून ही मर्यादा वाढविणे आवश्यक आहे. तसेच ग्राहक सहकारी भांडारांनी मोठ्या प्रमाणात प्रचार करून भाग-भांडवल वाढविणे आवश्यक आहे. यासाठी सभासद-संख्या वाढणे आवश्यक आहे. ग्राहक भांडाराचे काम जनतेच्या पसंतीस उतरल्याशिवाय मोठ्या प्रमाणावर सभासद वाढू शकणार नाहीत.

(२) ठेवीच्या द्वारा भांडवलात वाढ करणे. भाग-भांडवल वाढविण्याचा दुसरा मार्ग म्हणजे ठेवीच्या द्वारा भांडवल वाढविणे. ठेवीच्या द्वारा भांडवल-उभारणी करणे झाल्यास त्यासाठी जनतेचा विश्वास संपादन करणे आवश्यक असते. जनतेचा विश्वास संपादन केल्याशिवाय ठेवी मोठ्या प्रमाणावर जमा होणार नाहीत.

(३) खरेदीबाबतच्या रकमेबद्दल ग्राहकांकडून अगोदर अगाऊ रक्कम घेऊन नंतर त्या रकमेतून झालेल्या विक्रीची रक्कम कापून घ्यावयाची. ही पद्धत ग्राहक भांडारांकडून मोठ्या प्रमाणावर अवलंबण्यात येते. मालाची खरेदी करण्यासाठी लागणाऱ्या खेळत्या भांडवलासाठी या रकमेचा वापर करण्याची पद्धत मोठ्या प्रमाणात रूढ आहे. काही ग्राहक भांडारांकडून अशा तऱ्हेने घेण्यात येणाऱ्या रकमांवर ग्राहकांना व्याजही देण्यात येते.

(४) याशिवाय ग्राहक सहकारी भांडारांना भाग-भांडवल वाढविण्यासाठी अनेकदा कर्जाऊ रकमा घेण्याची गरज भासते. सेंट्रली स्पॉन्सर्ड स्कीमनुसार सरकारकडून २ लाख रुपयांपर्यंत कॅशक्रेडिट मंजूर केले जाते. अर्थात या कॅशक्रेडिटच्या रकमेचा विनियोग हळूहळू भाग-भांडवलात रूपांतर करण्यासाठी केला जातो. म्हणून कर्जाऊ रकमांसाठी ग्राहक सहकारी भांडारांना स्टेट बँकेवर व सहकारी बँकेवर अवलंबून राहावे लागते. अर्थात संबंधित सहकारी बँकेने किंवा सहकारी खात्याकडून " नो ऑब्जेक्शन सर्टिफिकेट " आल्याशिवाय स्टेट बँकेकडून कर्ज देण्याचा विचार केला जात नाही. तसेच स्टेट बँकेकडून प्राथमिक भांडारांना कर्जपुरवठा केला जात नाही. घाऊक भांडाराला स्टेट बँकेकडून कर्ज-पुरवठा केला जातो; परंतु त्यासाठी तारण म्हणून माल देणे जरूर असते. या पद्धतीमुळे ग्राहक भांडाराला स्टेट बँकेचा मोठ्या प्रमाणावर उपयोग होत नाही. कारण हॉयपाथीकेशन पद्धतीचा वापर करून स्टेट बँक मोठ्या प्रमाणात कर्जाऊ रक्कम देत नाही. तसेच रक्कम कर्जाऊ देतानाही स्टेट बँकेला राज्य सरकारची किंवा संबंधित सहकारी बँकेची गॅरंटी आवश्यक असते.

(५) सहकारी बँकांकडून ग्राहक भांडारांना नजर-गहाण कॅशक्रेडिट व तारण या पद्धतीने कर्ज-पुरवठा केला जातो. अर्थात रिझर्व्ह बँकेच्या आदेशानुसार त्यांच्याजवळील जमा झालेले भाग-भांडवल व निधी यांच्या एकत्रित रकमेपेक्षा अधिक रक्कम सर्वसाधारणपणे दिली जात नाही. तसेच या रकमेच्या दुप्पट रकमेपर्यंत रक्कम क्लीन (Clean) लोन म्हणून राज्य सरकारच्या गॅरंटीवर उपलब्ध होते. माल तारणाच्या बाबतीत सहकारी बँका २५% मार्जिन ठेवतात (प्लेजवर) व हॉयपाथीकेशन्च्या बाबतीत ४०% मार्जिन राखून कर्जे मंजूर केली जातात. अर्थात् सरकारची खास शिफारस असेल तर यापेक्षा कमी मार्जिन ठेवूनही कर्जे मंजूर केली जातात.

(६) याशिवाय नजिकच्या काळात एक योजना आखण्यात यावयाची आहे. या योजनेनुसार ग्राहक भांडाराच्या खेळत्या भांडवलाच्या गरजेचा विचार करण्यात येऊन त्यापैकी २५% रकमेची गॅरंटी सरकारने दिली, तर राहिलेली रक्कम कर्जाऊ म्हणून देण्याचा सहकारी बँकांकडून विचार करण्यात येणार आहे. या योजनेमुळे ग्राहक भांडारांचा मोठ्या प्रमाणावर फायदा होईल.

(७) सहकारी कायद्याप्रमाणे कर्जाऊ रकमा घेण्याबाबत निर्बंध घालण्यात आले आहेत. त्यामुळे कर्जाऊ रकमा घेऊन भांडवलात ठराविक मर्यादेपुढे वाढ करणे भांडारांना शक्य नसते. व्याजाचा दर सर्वसाधारणपणे ३ ते ६% असतो. परंतु असे दिसून आले आहे की, राजस्थानमधील काही भांडारांना १२% दराने व्याज देऊन कर्ज मिळविण्याची पाळी आली आहे. याकरिता ग्राहक भांडारांना यापेक्षा अधिक मोठ्या प्रमाणात कर्जपुरवठा होण्याची गरज आहे. तसेच या कर्जाच्या अटी काही प्रमाणात शिथिल होणे आवश्यक आहे. म्हणजे ग्राहक भांडारांना भांडवलाचा विशेषतः खेळत्या भांडवलाचा तुडवडा मोठ्या प्रमाणांवर भासणार नाही.

(८) निधी—ग्राहक भांडारांनी मोठ्या प्रमाणावर खेळत्या भांडवलासाठी इतरांवर अवलंबून राहाण्याऐवजी स्वतःचे निधी उभारल्यास त्यांची आर्थिक स्थिती अधिक व्यवस्थित होईल. सर्वसाधारणपणे नफ्यातून १० ते २५% रक्कम गंगाजळी या निधीसाठी वापरण्यात येते. १९४९--५० मध्ये भारतातील भांडारांजवळ ३१३·५५ लाख रुपये भांडवल व १३५·९१ लाख रुपये गंगाजळी व इतर निधी जमा झाला होता. १९५१-५२ मध्ये ३३७·१५ लाख रुपये भाग-भांडवल म्हणून, २१५·५५ लाख रुपये गंगाजळी व इतर निधी म्हणून जमा झाले होते. १९५३-५४ मध्ये २८५·४६ लाख रुपये भांडवल म्हणून, २८१·७८ लाख रुपये गंगाजळी व इतर निधी म्हणून जमा झाले होते,

निधीची गुंतवणूक महाराष्ट्र, गुजराथ, सौराष्ट्र, हिमाचल प्रदेश, पेप्सू, उत्तर प्रदेश, अजमीर या राज्यांमध्ये सर्वसाधारणपणे सहकारी बँकांतून केली जाते. बाकीच्या राज्यांमध्ये निधीची गुंतवणूक सहकारी संस्थेत किंवा निबंधक सहकारी संस्था यांनी मान्य केलेल्या संस्थेत किंवा गव्हर्नमेंट सिक्युरिटीमध्ये केली जाते. परंतु एकीकडे निधीची गुंतवणूक करीत असता दुसरीकडे बँकेकडे कर्जपुरवठ्याची मागणी करण्यात येते. हे दृश्य मात्र तितकेसे विलोभनीय नाही. भारतातील T. U. C. S. (त्रिवेंद्रम अर्बन को-ऑपरेटिव्ह सोसायटी) या भांडाराने मोठ्या प्रमाणावर निधीची गुंतवणूक केली आहे.

(९) खेळत्या भांडवलासाठी रोख रकमेची गरज :— खेळत्या भांडवलासाठी अनेकदा रोख रक्कम जवळ बाळगण्याची आवश्यकता असते. परंतु मोठ्या प्रमाणात रोख रक्कम जवळ ठेवणे सुरक्षिततेच्या दृष्टीने योग्य नसते. तसेच त्यामुळे अपहार होण्याचा संभव असतो. म्हणून सहसा मोठ्या प्रमाणावर रोखीच्या स्वरूपात भांडवल ठेवण्यात येऊ नये. अर्थात् काही प्रमाणात रक्कम ठेवणे आवश्यक भासते, म्हणून तेवढी रक्कम मात्र रोखीच्या स्वरूपात ठेवण्यात यावी व बाकीची बँकेच्या " चालू खात्यात " ठेवावी.

◆ ◆ ◆

प्रकरण ९ वे

ग्राहक भांडारांची अंतर्गत व्यवस्था (पुढे चालू)

सभा, संचालक मंडळ, चेअरमन व त्यांचे अधिकार

सहकारी कायद्यानुसार सहकारी संस्थेचा कारभार चालविणे आवश्यक असते. परंतु याशिवाय अंतर्गत व्यवस्थेसाठी संस्थेकडून पोटनियम तयार केले जातात. ग्राहक भांडारासाठी अशा तऱ्हेचे पोटनियम तयार करण्यात आले असून त्याबद्दलची माहिती शेवटी जोडलेल्या परिशिष्टात देण्यात आली आहे.

सहकारी कायद्यानुसार सहकारी संस्थेमध्ये सर्वसाधारण सभेला सर्वात अधिक अधिकार असतात बहुधा सर्वसाधारण सभा या प्रतिवर्षी बोलाविण्यात येतात. वास्तविक पाहता टी. यू. सी. एस्. साऊथ इंडियन सोसायटी मुंबई, साऊथ इंडियन स्टोअर्स पुणे या भांडाराच्या पोटनियमात वर्षातून दोनदा सर्वसाधारण सभा बोलाविण्याची तरतूद आहे. परंतु प्रत्यक्षात मात्र अशा तऱ्हेने

सभा बोलाविण्यात येत नाही. याचे कारण सर्वसाधारण सभा बोलाविण्यासाठी मोठ्या प्रमाणात खर्च करावा लागतो; तसेच अनेक भांडारांमध्ये सर्वसाधारण सभा वेळच्या वेळी बोलाविली जात नाही. सर्वसाधारण सभेमध्ये हिशोबपत्रके सादर करावी लागतात. हिशोबपत्रके तयार होऊ न शकल्याने अनेकदा सर्वसाधारण सभा बोलाविण्यात दिरंगाई केली जाते. सर्वसाधारण सभेमध्ये अनेकदा नव्या व्यवस्थापक मंडळाची निवड करण्यात येते. काही वेळेला जुन्या व्यवस्थापक-मंडळाला अधिक काळ कारभारावर राहण्याची इच्छा असल्याने व नव्या सभेत आपली निवड होईल याबद्दल खात्री नसल्याने, सर्वसाधारण सभा बोलविण्यात त्यांच्याकडून दिरंगाई केली गेल्याची उदाहरणे कमी नाहीत.

विशेष साधारण सभा

सहकारी कायद्यानुसार विशेष साधारण सभा पुढील प्रसंगी बोलाविण्याची महाराष्ट्र सहकारी कायद्यात तरतूद करण्यात आली आहे.

(१) रजिस्ट्रार यांना तशी विशेष साधारण सभा बोलाविण्याची गरज असल्यास. (२) $\frac{1}{5}$ सभासदांनी अर्ज केल्यास. (३) संयुक्त संस्थेस वाटल्यास. (४) पंच कमिटीच्या अर्जावरून ही सभा बोलाविण्यासाठी सर्वसाधारणपणे १४ दिवसांची आगाऊ सूचना द्यावी लागते.

ग्राहक भांडारामध्ये सभासद म्हणून वयाची १८ वर्षे पुरी व्हावी लागतात व अशा तऱ्हेने सभासदत्व प्राप्त झालेल्या व्यक्ती व संस्थांचे प्रतिनिधी यांच्या एकत्रित जमावाला सर्वसाधारण सभा (जनरल बॉडी-General Body) म्हणतात. सहकारी चळवळीमध्ये सर्वसाधारण सभेला फार मोठ्या प्रमाणात अधिकार देण्यात आले आहेत. ग्राहक सहकारी चळवळ ही सभासदांच्या संस्थेमध्ये भाग घेण्याच्या उपक्रमशीलतेवर यशस्वी होऊ शकणार असल्याने, सभासदांनी सभेला हजर राहून आपल्या हक्काची अंमलबजावणी करण्यासाठी झटणे आवश्यक असते. परंतु अद्यापि जगातील पुढारलेल्या देशामध्येही ग्राहक भांडाराचे सभासद सर्वसाधारण सभेला बहुसंख्येने उपस्थित रहाण्यात उत्साह घेत नसल्याचे दिसून आले आहे. त्यामुळे संस्थेच्या कामकाजासंबंधी संमत करण्यात आलेल्या नव्या ठरावासंबंधी गैरहजर सभासदांना योग्य माहिती मिळू शकत नाही. भारतासारख्या अविकसित देशातही हाच प्रकार दिसून येतो. स्विडनमध्ये मात्र मोठ्या प्रमाणावर सभासद हजर रहातात. सभासदांनी बहुसंख्येने सभेला हजर रहावे म्हणून ग्राहक भांडारांनी नवीन आकर्षणे निर्माण करावयाची आवश्यकता आहे.

ग्राहक भांडारातील सर्वसाधारण सभेस पुढीलप्रमाणे अधिकार असतात:—

(१) सर्व खर्चास मंजुरी देण्याचा अधिकार आहे.
(२) बाहेरून कर्ज काढण्याची परवानगी देण्याचा अधिकार आहे.
(३) पोटनियम-दुरुस्ती करण्याचा अधिकार आहे.
(४) सभासदाची हकालपट्टी करण्याचा अधिकार आहे.
(५) पंचकमिटीची निवड करण्याचा अधिकार आहे.
(६) ऑडिट-दोष दुरुस्तीस मंजुरी देण्याचा अधिकार आहे.
(७) जबाबदारीत बदल करण्याचा अधिकार आहे.
(८) संस्थेच्या नावात बदल करण्याचा अधिकार आहे.
(९) संस्था गुंडाळण्यासाठी अर्ज करण्याचा अधिकार आहे.
(१०) अन्तिम हिशेब-पत्रकांना मंजुरी देण्याचा अधिकार आहे.
(११) लोकशाहीने निर्णय घेण्याचा अधिकार आहे.

सभेसाठी आवश्यक असलेला कोरम अथवा गणसंख्या पोटनियमानुसार ठरवितात.

जिल्हावार सभा भरविणे

जगातील बऱ्याचशा देशात ग्राहक भांडाराच्या सभासद-संख्येत झपाट्याने वाढ झाल्याने एवढ्या मोठ्या सभासदांना—एवढ्या मोठ्या संख्येला सभेसाठी एकदम बोलाविणे शक्य होत नाही. यासाठी त्या ठिकाणी जिल्हावार सभा बोलाविण्याची पद्धत रूढ आहे. या जिल्हावार घेण्यात येणाऱ्या सभांतून चर्चिलेल्या विषयांचा प्रतीत अर्थ त्यांच्या प्रतिनिधीकडून कळविण्यात येतो. नंतर प्रतिनिधींचे सभेत बहुमताने निर्णय घेण्यात येतात.

संचालक मंडळ

ग्राहक सहकारी भांडाराच्या संचालक मंडळाची संख्या त्यांच्या कामाच्या व्यापावर अवलंबून असते. तथापि संचालक मंडळामध्ये कमीत कमी सर्वसाधारणपणे सहा-सात प्रतिनिधी सर्वसाधारण सभेत निवडण्यात येत असतात. संचालक मंडळाची प्रमुख कामे पुढीलप्रमाणे असतात—

(१) खर्चास मंजुरी देणे.
(२) नवीन सभासद दाखल करून घेणे.
(३) साधारण सभा बोलाविणे.

(४) संस्थेच्या कामकाजाकडे लक्ष देणे.

(५) नोकरवर्ग नेमणे.

(६) ऑडिट-दोषदुरुस्ती अहवाल तयार करणे.

(७) नोकरांवर देखरेख ठेवणे.

(८) शिल्लक तपासणे.

(९) जरूर लागल्यास कर्ज उभारणे.

(१०) दावे चालविणे.

(११) वार्षिक पत्रके तयार करणे.

(१२) ग्राहक भांडारांच्या वतीने माल खरेदी करणे.

(१३) मालाची विक्री करणे.

ग्राहक भांडाराचा अध्यक्ष हा संचालक मंडळांतूनच निवडला जातो. भारतातील काही राज्यांमध्ये ग्राहक भांडारांमध्ये अध्यक्ष व चेअरमन अशी दोन वेगवेगळी पदे निर्माण करण्यात आलेली दिसतात. अध्यक्ष हा या प्रकारामध्ये फक्त सर्वसाधारण सभेचे अध्यक्षस्थान स्वीकारतो. तो संस्थेच्या दैनंदिन कारभारात लक्ष घालत नाही. ही कामे चेअरमनकडे सोपविण्यात आलेली असतात. काही खात्यांतर्फे चालविण्यात येणाऱ्या ग्राहक भांडारांचे अध्यक्षस्थान त्या खात्याच्या अत्युच्च अधिकाऱ्याला देण्यात येते व चेअरमनपदी मात्र निवडणूक घेण्यात येते. परंतु या पद्धतीने चेअरमन व प्रेसिडेंट यांमध्ये संघर्ष निर्माण होण्याचा संभव असतो. याकरिता संस्थेला चेअरमन हे एकच पद असणे श्रेयस्कर असते. चेअरमनचे अधिकार पुढीलप्रमाणे असतात—

(१) संस्थेचे दप्तर बरोबर ठेवले आहे काय हे पहाणे.

(२) पंचकमिटी सभा बोलाविणे व चालविणे.

(३) वार्षिक साधारण सभा भरविणे.

(४) पंच-कमिटीच्या ठरावास अनुसरून संस्थेचा कारभार बघणे.

(५) संस्थेच्या कामकाजावर देखरेख ठेवणे.

(६) सभेच्या मागील प्रोसिडिंगवर स्वाक्षरी करणे.

(७) सभेचे कामकाज चालविणे.

(८) सभेतील ठरावाबाबत कार्यवाही करणे.

चेअरमनपदी संचालक मंडळांतील प्रतिनिधींची रोटेशन पद्धतीने निवड होण्याचाही प्रघात आहे. संचालक मंडळांची निवड दरवर्षी घेण्याची पद्धत

अधिक रूढ आहे. संचालक मंडळावर निवडणुकीसाठी पात्र ठरण्यासाठी "पात्रता शेअर" घेणे आवश्यक आहे. तसेच त्याने ग्राहक भांडारातर्फे विकण्यात येणाऱ्या वस्तूंपैकी काही किमान रकमेची रु. २५० ची खरेदी करणे आवश्यक आहे. अशी सक्ती काही राज्यांमधील ग्राहक भांडारांच्या पोट-नियमात करण्यात आली आहे. संचालक मंडळाच्या सभा महिन्यांतून किमान एकदा घेणे पोटनियमानुसार आवश्यक ठरविण्यात आले आहे. तथापि ग्राहक भांडारांच्या संचालक सभा कामानिमित्त यापेक्षा अधिक वेळेला भरविणे आवश्यक भासते.

१९६१ मध्ये ग्राहक भांडारांच्या पहाणी समितीने सादर केलेल्या माहितीनुसार मात्र असे दिसून आले की, त्यांनी पहाणी केलेल्या भांडारांपैकी ७५% भांडारांनी संचालक मंडळाच्या वर्षातून बारापेक्षाही कमी सभा भरविल्या होत्या. ३३% भांडारांनी सहापेक्षाही कमी सभा भरविल्या होत्या. यावरून ग्राहक भांडारांचे संचालक मंडळ संस्थेमध्ये पाहिजे त्या प्रमाणात औत्सुक्य व आत्मीयता दाखवीत नाही असे दिसून येते. ही परिस्थिती बदलणे ग्राहक सहकारी चळवळीच्या दृष्टीने अत्यंत आवश्यक आहे.

ग्राहक सहकारी भांडारांच्या संचालक मंडळांच्या सभांना हजर राहिल्याबद्दल भत्ता देण्याचा प्रघात आपल्याकडे अद्यापि तितकासा रूढ नाही. तथापि संस्थेचे काम व्यवस्थित चालण्यासाठी संचालक मंडळाला भत्ते देणे अनेकदा जरूर भासते. कारण संचालक मंडळातील सभासदांनी किती प्रमाणात स्वार्थत्याग करावा यालाही मर्यादा आहेत; म्हणूनच आपल्याकडे हे तत्त्व मान्य करणे जरूर भासते.

नियंत्रण समित्या

जुन्या मुंबई राज्यांमध्ये संचालक मंडळाशिवाय काही ग्राहक भांडारांमध्ये नियंत्रण समित्या निर्माण करण्यात आल्या आहेत. इंग्लंडमध्ये याच धर्तीवर व्हिजिलन्स कमिटी व रशियामध्ये ऑडिटिंग कमिशने अस्तित्वात आहेत.

जुन्या मुंबई राज्यातील नियंत्रण समित्यांची निवड सर्वसाधारण सभांतून होत असते. नियंत्रण समित्यांमध्ये ३ ते १३ सभासद असतात. नियंत्रण समित्यांची कामे पुढीलप्रमाणे असतात.

(१) ग्राहक भांडारांना "अचानक" भेट देणे.

(२) हिशोबाची पुस्तके व रेकॉर्डस् व्यवस्थित आहेत काय, याबद्दल तपासणी करणे.

(३) शिल्लक माल पडताळून बरोबर असल्याची खातरजमा करणे.
(४) संस्थेचे विमाविषयक काम पहाणे.

संस्थेच्या पत्रकांमध्ये नियंत्रण समित्यांचा अहवाल समाविष्ट करण्याची पद्धत रूढ आहे.

उपसमित्या

संस्थेचा व्याप वाढू लागल्याने काही कामाचे वाटप संचालक मंडळाच्या सभासदांमध्ये करण्याची आवश्यकता निर्माण झाली. त्यामुळे कामे लौकर उरकणे शक्य झाले. भारतामध्ये प्रसिद्ध असलेल्या "टी. यू. सी. एस्." (त्रिवेंद्रम अर्बन को-ऑपरेटिव्ह स्टोअर्स) मध्ये ८ ते ९ उपसमित्या निर्माण करण्यात आल्या असून त्यांच्याकडे मुख्यत्वे खरेदी-समिती, हिशोब-समिती, वहातूक-समिती, शिक्षण-समिती वगैरे वेगवेगळ्या समित्या निर्माण करण्यात आल्या आहेत. उपसमित्यांमध्ये असलेल्या प्रतिनिधींना कामाचा अनुभव व उरक हवा. ते प्रामाणिक व निष्ठापूर्वक काम करणारे असावेत.

सेक्रेटरी अथवा मॅनेजर

ग्राहक भांडाराचा सेक्रेटरी अथवा मॅनेजर हा अत्यंत महत्त्वाचा घटक आहे. संस्थेचे यश मोठ्या प्रमाणात सेक्रेटरी अथवा मॅनेजरवर अवलंबून असते. सेक्रेटरी अथवा मॅनेजर हा प्रामाणिक, हुषार, उद्योगप्रिय असणे जरूर आहे. तसेच या अधिकाऱ्याजवळ निर्णय अंमलात आणण्यासाठी कुशलता असणे आवश्यक आहे. हा अधिकारी जबाबदारीची कामे करणारा मुख्य घटक असल्याने त्याला योग्य वेतन देऊन समाधानी राखणे संस्थेच्या फायद्याचे असते.

संचालक मंडळ व मॅनेजर (अथवा सेक्रेटरी) यांचे संबंध

संचालक मंडळाने भांडाराचे धोरण ठरविण्याचे काम करावयाचे व ठरविलेले धोरण मॅनेजरने पार पाडावयाचे, ही काम करण्याची पद्धत असावी. मॅनेजरच्या दैनंदिन कामामध्ये संचालक मंडळाने ढवळाढवळ करू नये. मॅनेजरकरवी नोकरवर्गाला द्यावयाच्या सूचना दिल्या जाव्यात. संचालक मंडळाने मंजूर केलेल्या ठरावांचे स्वरूप संदिग्ध असू नये. त्यामुळे ठरावांची अंमलबजावणी करणे अवघड जाते व मॅनेजरला त्रास होतो.

संचालक मंडळाने पुढील बाबतींत निश्चित स्वरूपाचे धारण ठरवावे—
(१) कामाचे तास, (२) जमा व खर्चाची पद्धत, (३) व्हाऊचर्स पास करण्याची पद्धत, (४) जमाखर्चाची पुस्तके तपासण्याची पद्धत, (५)

बँक अकौंट ऑपरेट करण्याची पद्धत, (६) रोख रक्कम किती प्रमाणात जवळ ठेवावी ? (७) पत्रव्यवहाराचे वाटप, (८) व्यवस्थापन, (९) सुरक्षिततेबद्दल नोकरवर्गाकडून घ्यावयाची हमी, (१०) प्रवास-भत्ता नियम, (११) रजेचे नियम, (१२) विभा, (१३) उपसमित्या व त्यांचा संचालक मंडळाशी संबंध, (१४) मॅनेजर व अन्य अधिकाऱ्यांमध्ये कामाचे वाटप.

वरील बाबतीत एकदा संचालक मंडळाकडून स्पष्ट धोरण आखण्यात आले, की त्याबद्दल अंमलबजावणी करण्याचे काम मॅनेजरकडे सोपवावे म्हणजे मॅनेजर व संचालक मंडळ यांचे संबंध निकोप राहण्यास मदत होते.

मॅनेजर अथवा सेक्रेटरीची प्रमुख कामे पुढीलप्रमाणे असतात :—

(१) पंचकमिटी, सर्वसाधारण सभेचे प्रोसिडिंग लिहिणे.

(२) संस्थेतर्फे व संचालक मंडळाच्या आदेशानुसार पैशांची देवघेव करणे.

(३) जमाखर्च व हिशेबपत्रके व्यवस्थित ठेवणे.

(४) ठरावांची अंमलबजावणी करणे.

(५) संस्थेचा पत्रव्यवहार पाहणे.

(६) संस्थेचे दप्तर सांभाळणे.

(७) सहकारी कायदा, कानू, पोटनियम, सहकारी चळवळीचे उद्देश व तत्त्वे यांनुसार कारभार चालविणे.

(८) संस्थेच्या कामकाजाची माहिती पंचमंडळाला, अध्यक्षांना, सर्वसाधारण सभेला देणे.

(९) ऑडिट-मेमोतील दुरुस्त्या करणे व दोष-दुरुस्ती रिपोर्ट ऑडिटरना सादर करणे.

(१०) शेअर सर्टिफिकेट सादर करणे.

(११) कनिष्ठ सेवकवर्गावर देखरेख ठेवणे.

(१२) संस्थेचे एकंदर कामकाज व आनुषंगिक कामे पाहणे.

व्यवस्थापकांना म्हणजे मॅनेजरांचे काम सुलभ होण्यासाठी त्यांना प्रशिक्षणाची आवश्यकता असते. ग्राहक सहकारी चळवळीचे यश मोठ्या प्रमाणात योग्य व्यवस्थापनावर अवलंबून असल्याने त्यांना त्या दृष्टीने योग्य व उपयुक्त असे शिक्षण दिले जाणे जरूर आहे. नोव्हेंबर १९६३ मध्ये "प्रशिक्षित स्टाफ कॅडर" निर्माण करण्याच्या दृष्टीने नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशनने एक योजना संमत केली. या योजनेनुसार मॅनेजर, अकौंटंट व अन्य जबाबदार

अधिकारी यांच्या शिक्षणासाठी "कॅडर कमिट्या" स्थापन करण्यात आल्या. राज्य पातळीवर फेडरेशन उभारण्यात आले. या योजनेचा फायदा ३०० घाऊक भांडारांचे मॅनेजर, ६०० घाऊक भांडारांतील असिस्टंट मॅनेजर, ३०० घाऊक भांडारांतील अकौंटंट, ९०० घाऊक भांडारांतील हिशेब-लेखनिक, प्राथमिक पातळीवरील भांडारांचे ९००० मॅनेजर, २७७० विक्रेते यांना मिळू शकेल.

याशिवाय सभासद व संचालकांच्या उपक्रमशीलतेवर ग्राहक भांडारांचे यश मोठ्या प्रमाणात अवलंबून असल्याने त्यांच्यासाठीही प्रशिक्षण योजना आखण्यात आली. यामुळे ग्राहक सहकारी चळवळीच्या योग्य विकासासाठी मोलाची मदत होईल.

या योजनांनुसार नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह युनियन व कमिटी फॉर को-ऑपरेटिव्ह ट्रेनिंग यांच्या सहकार्याने मुंबई, मद्रास, दिल्ली, कल्याणी येथे जॉईट रजिस्ट्रारच्या पेडच्या अधिकाऱ्यांना शिक्षण दिले जाते.

या शिक्षणाचा मूळ उद्देश म्हणजे ग्राहक सहकारी चळवळीशी संलग्न असलेल्या कर्मचाऱ्यांमध्ये आवश्यक ती पात्रता आणण्याचा प्रयत्न करणे हा आहे. ग्राहकाच्या गरजा, बाजारपेठांतील बदलणारी परिस्थिती; उत्पादन कार्यक्षमता, हिशोबाची योग्य पद्धत, वस्तुनिष्ठ विक्री-धोरण यांची माहिती झाल्याशिवाय ग्राहक सहकारी चळवळीतील अधिकारी वर्गाला नव्या जबाबदाऱ्या पेलणे अवघड जाईल.

जुलै १९६४ मध्ये सेंट्रल इंस्टिटयूट ऑफ कंझ्युमर्स मॅनेजमेंट या संस्थेची स्थापना करण्यात आली. या संस्थेकडून ग्राहक भांडारांच्या अधिकाऱ्यांसाठी तीन तीन आठवड्यांचे प्रशिक्षण वर्ग चालविण्यात येतात. आतापर्यंत या प्रकारे बत्तीस कोर्से पूर्ण झाले असून त्याचा फायदा ६५० अधिकाऱ्यांना मिळाला आहे.

ग्राहक सहकारी चळवळीच्या सर्वांगीण विकासासाठी केवळ अधिकारी वर्गाला शिक्षण देऊन भागणार नाही तर सभासदांना व पंचकमिटी सभासदांनाही शिक्षण दिले जाणे जरूर आहे; त्या दृष्टीने हळूहळू योजना सुरू करण्यात येत आहे.

◆ ◆ ◆

प्रकरण १० वे

ग्राहक सहकारी भांडारे व खरेदी-विक्रीविषयक धोरण

कोणत्याही संस्थेच्या कारभारात त्या संस्थेच्या खरेदीविषयक धोरणाला महत्त्वाचे स्थान आहे. मालाची योग्य दराने खरेदी होणे हे अत्यंत जरूरीचे काम आहे. मालाची योग्य दराने खरेदी झाल्याशिवाय माल योग्य दराने ग्राहकांना पुरविणे शक्य होणार नाही.

ग्राहकांच्या गरजांचा व आवश्यकतांचा पूर्ण परिचय झाल्याशिवाय त्या दृष्टीने मालाची खरेदी करणे शक्य होणार नाही. त्या दृष्टिकोनातून ग्राहकांच्या गरजांचा व आवश्यकतांचा अभ्यास होणे जरूर आहे.त्याचप्रमाणे ग्राहकांना आवश्यक असलेला माल स्टॉकमध्ये ठेवणे जरूर असते. तरी त्यावरोबरच गरजेपेक्षा अधिक माल स्टॉकमध्ये ठेवणे तितकेसे बरे नाही. कारण त्यामुळे मोठ्या प्रमाणावर खेळते भांडवल अडकून पडते व असे होणे बरे नव्हे. ग्राहकांच्या क्रयशक्तीचा अभ्यास करून त्या दृष्टीने खरेदीविषयक धोरण आखले जावे. त्याचप्रमाणे केवळ नियंत्रित मालाची खरेदी करून भागत नसते. कारण त्यामुळे केवळ हाच व्यापार करण्याची सवय लागते व नियंत्रणे रद्द झाल्यावर जड जाते.

सर्वसाधारणपणे ग्राहक भांडारे धान्य म्हणजे गहू, तांदूळ, ज्वारी, बाजरी, साखर, डाळी, चहा, मीठ, केरोसीन, साबण वगैरे व्यवहारांत उलाढाल करताना दिसतात. याशिवाय काही भांडारांनी भाजीपाला, फळफळावळ, अंडी, मच्छीमारी वगैरे व्यवसायांमध्येही पदार्पण केले आहे. अलीकडे कापड व अन्य चैनीच्या वस्तू यांच्या खरेदी-विक्री व्यवहारांना काही राज्यांतील ग्राहक भांडारांनी सुरुवात केली आहे.

एकाधिकार खरेदी

काही ग्राहक भांडारे किंवा सहकारी खरेदी-विक्री संघ एकाधिकार पद्धतीने मालाची खरेदी करतात. परंतु या पद्धतीने काही प्रमाणात नफा होत असला तरी यामुळे पुढील प्रकारचे दोषही निर्माण होतात. बहुतेक खेळते भांडवल या प्रकाराने होणाऱ्या पद्धतीसाठी वापरण्यात येत असल्याने बाकीच्या धंद्यासाठी भांडवल अपुरे पडते. या पद्धतीने खरेदी केलेला माल बिगर

सभासदांनाही विकावा लागतो. म्हणून सभासदांना विशेष सवलती देणे शक्य होत नाही. तसेच खात्याकडून खरेदी करण्यात आलेल्या मालांत अनेकदा तूट निर्माण झालेली आढळते.

ग्राहक भांडारे व उत्पादक सहकारी संस्था यांमधील संबंध

काही पुढारलेल्या देशांमध्ये ग्राऊक भांडारांनी उत्पादनाच्या क्षेत्रात पदार्पण केले आहे त्यामुळे प्राथमिक भांडारांना त्यांच्यामार्फत माल उपलब्ध होऊ शकतो. परंतु भारतातील परिस्थिती यापेक्षा भिन्न आहे. भारतात ग्राहक सहकारी चळवळीने अद्यापि मोठ्या प्रमाणात उत्पादनकार्य करावयास सुरवात केली नाही म्हणून ग्राहक भांडारांनी माल खरेदी करताना तो सहकारी उत्पादकाकडून खरेदी करावा परंतु प्रत्यक्षात अद्यापि सहकारी पद्धतीने माल उत्पादन करणाऱ्यापासून फारच थोड्या प्रमाणात ग्राहक भांडारे माल खरेदी करतात. मद्रास शहरामध्ये सहकारी पद्धतीने माल उत्पादन करण्यापासून ग्राहक भांडारांचे एकंदर खरेदीच्या फक्त २३% माल १९५८–५९ मध्ये खरेदी करण्यात आला.

वास्तविक पहाता ग्राहक भांडारे व सहकारी पद्धतीने उत्पादन करणारे उत्पादक यांमध्ये निरोगी संबंध प्रथापित झाल्यास पुढील फायदे मिळू शकतात.

(१) कन्साइन पद्धतीने मोठ्या प्रमाणात माल प्राथमिक भांडारांना उपलब्ध होईल.

(२) मालखरेदीसाठी ग्राहक भांडारांचे खेळते भांडवल गुंतून पडणार नाही, कारण क्रेडिटवर माल उपलब्ध होईल.

(३) सहकारी संस्थामध्ये अधिक एकात्मकता निर्माण होण्यास मदत होईल. परंतु यामध्ये पुढील प्रकारच्या अडचणी उपस्थित होतात. अनेकदा उत्पादक सहकारी संस्थांच्या विक्री किंमतीपेक्षा अन्य उत्पादकाकडून आकारण्यात येणाऱ्या किंमती कमी असतात. अशा वेळेला ग्राहक भांडारांना सहकारी पद्धतीने उत्पादन करणाऱ्याकडून खरेदी करणे अवघड जाते. काही वेळेला ग्राहक भांडाराकडून वाजवी किंमतीपेक्षा कमी किंमतीस मालाची मागणी केली जाते. अशा वेळेला उत्पादक सहकारी संस्थेला ग्राहक भांडारांना माल पुरविणे अवघड जाते. उत्पादक सहकारी संस्थांनी व ग्राहक सहकारी भांडारांनी एकत्र येऊन वर उल्लेखिलेल्या समस्या कशा दूर करता येतील यावर विचार करणे जरूर आहे. कारण या समस्यांवर विचार करून मार्ग सापडल्यास त्यामुळे सहकारी चळवळीचा निरोगी विकास होण्यास अधिक मदत होईल.

...रोड ग्रंथ संग्रहालय, पुणे ४११००४
क्रमांक ७८८८५ दिः ...१०.७.९५...
वर्ग क्र. ३०८ दिः ...२.८.९७...

बहुतेक ग्राहक भांडारांतून खरेदीविषयक धोरणाचा विचार करण्यासाठी संचालक मंडळामध्ये खरेदीविषयी उपसमित्या नेमण्यात येतात व सर्वसाधारणपणे या उपसमित्यांकडून दर आठवड्याला खरेदीविषयक निर्णय घेतले जातात. ज्या वस्तू नाशवंत नाहीत अशा वस्तूंचा आगामी ३ ते ४ महिन्यांचा साठा करण्यात येतो. बहुतेक सर्व ग्राहक भांडारांना उधारीवर घाऊक भांडाराकडून माल पुरविण्यात येतो. सर्वसाधारणपणे एक महिना उधारीने माल दिला जातो. आपल्याकडे मालाच्या किंमतीविषयी माहितीपत्रक मोठ्या प्रमाणावर संकलित करण्यात येत नसल्याने ग्राहक भांडारांना मालाविषयी अद्यावत माहिती मिळू शकत नाही. यामध्ये सुधारणा होणे जरूर आहे. भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळीने अद्यापि मोठ्या प्रमाणावर उत्पादनक्षेत्रात पदार्पण केले नाही. तथापि मद्रास राज्यामध्ये प्रक्रियेच्या काही प्रमाणात पदार्पण केले आहे. तांदूळ सडण्याचे काम, तेल-बीपासून तेल तयार करण्याचे काम, त्रिवेंद्रम अर्बन कोऑप. स्टोअर्सने करावयास सुरवात केली आहे. ॲसबेस्टास सिमेंट कंपनीच्या तर्फे चालविण्यात येणाऱ्या ग्राहक भांडारांनी डेअरी, गिरणी व रेस्टॉरंट चालविण्यास सुरवात केली आहे. मद्रासमध्ये पालपत्ती ग्राहक भांडाराने चामड्यापासून वस्तू तयार करण्याचे काम सुरू केले आहे. त्रिवेंद्रम येथे ग्राहक भांडारातर्फे लीजवर कूपे खरेदी करण्यात येतात. तथापि मोठ्या प्रमाणावरील उत्पादनक्षेत्रात ग्राहक सहकारी चळवळीचा विकास झालेला नाही.

ग्राहक सहकारी भांडाराने योग्य खरेदी-धोरण अवलंबण्यावर ग्राहक सहकारी चळवळीचे यश मोठ्या प्रमाणावर अवलंबून आहे. योग्य खरेदीविषयक धोरण पुढील गोष्टींवर अवलंबून असते—

दा. क्र. 9ue4y

(१) मालाचा पुरवठा व मागणी यांचा भविष्यकाळाविषयी अंदाज बांधणे.

मालाचा पुरवठा व त्यास द्यावी लागणारी किंमत यांवर भविष्यकाळाचे अंदाज बांधावे लागतात. हे भविष्यकालीन अंदाज बांधण्यासाठी धंद्यातील वाकबगारी आवश्यक असते. धंद्याचा मोठ्या प्रमाणावर अनुभव असल्याशिवाय ही वाकबगारी येऊ शकत नाही.

(२) साठवणुकीच्या उपलब्ध सोयी

मालाची खरेदी करताना मालाच्या साठविण्याचा विचार मोठ्या प्रमाणावर करावा लागतो. तसेच खरेदी केलेला माल विक्री होण्याच्या अभावी नाश पावणार नाही, तसेच मालाची चोरी होणार नाही, तो लुटला जाणार नाही

यांविषयी आवश्यक ती दक्षता घेतली जाणे आवश्यक आहे. स्वतःजवळील गुदामाची मालाचा साठोपा करण्याची कुवत लक्षात घेतली जाणे जरूर आहे. तसेच जवळपास भाड्याने उपलब्ध होऊ शकणारी गुदामे व त्यांना द्यावे लागणारे भाडे यांचाही विचार या संदर्भात केला जाणे जरूर आहे.

(३) खरेदीसाठी लागणारे खेळते भांडवल

मोठ्या प्रमाणावर माल खरेदीसाठी मोठ्या प्रमाणावर खेळते भांडवल आवश्यक असते. हे खेळते भांडवल उपलब्ध होणे अत्यंत आवश्यक असते. तसेच प्लेज व हायपॉथिकेशन या मार्गाने उपलब्ध झालेल्या पैशांचा विनियोग एका तऱ्हेच्या मालाच्या खरेदीसाठी व्हावा की वेगवेगळ्या वस्तूंची खरेदी केली जावी हा वादाचा प्रश्न आहे व यामध्ये योग्य ते धोरण आखण्यावरच ग्राहक सहकारी चळवळीचे यशस्वी खरेदीविषयक धोरण अवलंबून असते.

ग्राहक भांडारे व विक्रीविषयक धोरण

अद्यापि भारतातील ग्राहक सहकारी चळवळ अप्रगत अवस्थेत आहे. त्यामुळे मोठ्या प्रमाणावर मालाची खरेदी व विक्री झालेली नाही. तथापि खरेदी धोरणाबरोबरच विक्री धोरणावरही ग्राहक सहकारी चळवळीचे यश मोठ्या प्रमाणावर अवलंबून आहे.

ग्राहक सहकारी भांडारांनी बिगर सभासदांना माल विकावा किंवा नाही, हा एक वादाचा विषय झालेला आहे. जगातील बहुतेक देशांतील ग्राहक भांडारांकडून बिगर सभासदांना माल विकला जातो. भारतामध्ये तुरळक अपवाद सोडून ग्राहक भांडारांतर्फे बिगर सभासदांना माल विकला जातो. मद्रास राज्यामध्ये सभासदांनाच माल विकण्यावर भर दिला जातो. बिगर सभासदांनी संस्थेचे सभासदत्व घ्यावे, यासाठी योजनाबद्ध प्रयत्न केला जावा. तसेच सभासदांना बिगर सभासदांपेक्षा काही सवलती दिल्या जाव्या. उदा०, खरेदीविषयी लाभांश वगैरे. ही प्रलोभने दाखवून बिगर सभासद संस्थेचे सभासदत्व स्वीकारू लागतील. ग्राहक सहकारी चळवळ ही जनतेची असल्याने बिगर सभासदांना माल विकल्याने जनतेची सेवा करण्याची संधी भांडारांना उपलब्ध होते.

उधारीने माल-विक्री

सर्वसाधारणपणे भारतामध्ये रोखीने मॉल-विक्री करण्याचे धोरण अनुसरण्यात येते. १९५० मध्ये म्हैसूर येथे भरलेल्या परिषदेत सभासदांच्या भागाइतकी उधारी त्याला दिली जावी व ही उधारी दोन महिन्यांपेक्षा

अधिक असू नये, अशा आशयाचा ठराव संमत करण्यात आला. खात्यातर्फे चालविण्यात येणाऱ्या व कारखान्यातर्फे चालविण्यात येणाऱ्या भांडाराकडून सभासदाच्या पगाराइतका व कधी कधी भागाच्या खरेदीइतका माल त्याला उधारीने विकला जातो व ही रक्कम पगारातून वसूल केली जाते. भारतातील जनतेचा विचार करता काही प्रमाणात उधारीचा पुरस्कार करणे आवश्यक वाटते.

घरपोच विक्री-पद्धत

ग्राहकाचे समाधान त्यांना घरपोच माल दिल्याने मिळू शकते. घरपोच माल-विक्री पद्धतीने गिऱ्हाईक वाढण्यास मदत होते.

आधुनिक विक्री-पद्धतीचा वापर करणे

अलीकडे विक्री-कला हे स्वतंत्र शास्त्र बनू लागले आहे. म्हणून जाहिरातीचा वापर करून, प्रदर्शन आयोजित करून, खरेदी डिव्हिडंड देऊन मालाची विक्री वाढविण्याचा प्रयत्न केला जावा. बाजार किंमतीपेक्षा कमी किंमत आकारून मालाची विक्री करावी, की बाजार किंमतीइतकीच किंमत ठेवून माल-विक्री करावी, हा एक वादाचा विषय आहे. बाजार किंमतीपेक्षा कमी किंमतीस माल विकल्यास गिऱ्हाईक वाढण्याची शक्यता असली तरी त्यामुळे काही गिऱ्हाइकांकडून लबाडीचा अवलंब करून मोठ्या प्रमाणावर मालाची खरेदी करण्याची शक्यता असते व हीच माणसे पुढे नफा मिळवून हा माल बाहेर विकतात. म्हणून बाजार किंमतीपेक्षा कमी किंमत ठेवताना याच बारकाव्याने विचार करावा लागतो. त्यापेक्षा बाजार किंमतीनेच माल विकून माल खरेदी करणाऱ्या सभासदास खरेदी लाभांश दिल्यास सभासदाचा फायदा होऊ शकेल व विक्री होऊन सभासदसंख्या वाढण्यास मदत होईल. ग्राहक भांडाराकडून मोठ्या प्रमाणावर उलाढाल केली गेल्यास, योग्य विक्री धोरण आखल्यास बाजार-किंमत स्थिर राखण्यास ग्राहक सहकारी चळवळीला यश येऊ शकेल.

• • •

प्रकरण ११ वे

ग्राहक सहकारी भांडारातील हिशोबाची पद्धत

हिशोबाची योग्य पद्धत असणे कोणत्याही संस्थेच्या विकासासाठी, तसेच संस्था योग्य पद्धतीने चालविण्यासाठी आवश्यक आहे. हिशेब योग्य रीतीने लिहिले जाणे अत्यंत जरूर असते. कारण त्यामुळे धंद्याच्या परिस्थितीचे योग्य आकलन होते. भांडवलाचा योग्य मोबदला मिळतो किंवा नाही याची जाणीव होते. तसेच भविष्यकाळाची तरतूद कशा तऱ्हेने करणे आवश्यक आहे, याची जाणीव योग्य पद्धतीने हिशोब लिहिल्याने होत असते.

महाराष्ट्र सहकारी कायद्यानुसार ठराविक हिशेब-पुस्तके ठेवण्याचे बंधन घालण्यात आले आहे. सर्वसाधारणपणे सहकारी संस्थांमध्ये पुढील पुस्तके ठेवण्याची पद्धत अनुसरण्यात येते—

(१) मेंबर-रजिस्टर, (२) शेअर-खतावणी, (३) शेअर-ट्रान्सफर बुक, (४) रोजकीर्द, कीर्द इ.(५) खरेदी-रजिस्टर, (६) विक्री-रजिस्टर, (७) जनरल लेजर, (८) डेड स्टॉक रजिस्टर, (९) व्याज आकारणी रजिस्टर, (१०) ऑडिट मेमो बुक, (११) प्रोसीडिंग बुक, (१२) जमा पावत्या, (१३) खर्च व्हौचर, (१४) कर्ज-रजिस्टर, (१५) मासिक माहिती-पत्रके, (१६) अंतिम हिशेब-पत्रके (नफातोटा-पत्रके, ताळेबंद.)

वर्षअखेर करावयाची हिशेब-पत्रके

महाराष्ट्र सहकारी कायद्यानुसार वार्षिक साधारण सभेमध्ये सर्वसाधारण सभेपुढे अंतिम हिशेब-पत्रके सादर करणे आवश्यक असते. ही हिशेब-पत्रके त्या दृष्टीने योग्य कालावधीत पूर्ण करणे आवश्यक असते. त्यामुळे वर्षाच्या सुरवातीपासूनच सर्व हिशेब-पुस्तकात योग्य नोंदणी केल्यास वर्षाच्या शेवटीची अंतिम हिशेबपत्रके तयार करणे अवघड जात नाही.

वार्षिक अंदाजपत्रक

आगामी वर्षात मिळणाऱ्या उत्पन्नाचा व कराव्या लागणाऱ्या खर्चाचा अंदाज अगाऊ असण्याच्या दृष्टीने वर्षाच्या सुरवातीस अंदाजपत्रक तयार ठेवणे योग्य हिशेबपद्धतीचे प्रमुख अंग मानले जाते. संस्थेचा व्याप मोठा असल्यास हे काम

लौकर करणे आवश्यक असते. अंदाजपत्रक नुसते उत्पन्न व खर्च या बाबतीतच न ठेवता शिल्लक माल किती ठेवणे आवश्यक आहे याविषयी भविष्यकालीन अंदाज बांधणे जरूर ठरते. म्हणून स्टॉकच्या बाबतीत योग्य अंदाज बांधणे अत्यंत आवश्यक असते.

टर्नओव्हर बजेट

या पद्धतीमध्ये भविष्यकालीन टर्नओव्हरचे अंदाज ठराविले जातात व प्रत्यक्षात घडलेल्या टर्नओव्हरची तुलना केली जाते व हा फरक का पडला याबद्दलही संशोधन केले जाते.

कामगार कार्यक्षमता अंदाज

आगामी कालामध्ये कामगारांकडून कोणते काम किती प्रमाणात करून घेणे आवश्यक आहे, तसेच कामगारांवर कराव्या लागणाऱ्या खर्चाचे एकंदर खर्चाशी प्रमाण किती राहील याविषयी अंदाज बांधणे जरूर असते. यामुळे कामगारांच्या व इतर नोकरवर्गाच्या कार्यक्षमतेविषयी माहिती मिळविता येते. तसेच त्यांच्यावर कराव्या लागणाऱ्या खर्चावरून मिळणारी कार्यक्षमता कितपत आहे हे कळणे सुलभ जाते.

तिमाही पत्रके

अलीकडे वार्षिक पत्रके (अंदाज) तयार करण्याऐवजी तिमाही अंदाजपत्रके तयार करण्यावरही भर दिला जातो. यामुळे कामात सुटसुटीतपणा येतो.

याशिवाय शाखावार अंदाजपत्रके तयार करण्यात येतात व त्यामुळे प्रत्येक शाखेविषयी स्वतंत्र कल्पना मिळू शकते.

कॉस्ट अकौंटिंग

अलीकडे या पद्धतीचा वापर पुढारलेल्या देशांमध्ये मोठ्या प्रमाणावर होऊ लागला आहे. यामुळे प्रत्येक क्रियेला लागणाऱ्या खर्चाविषयी अंदाज येतो व एका ठराविक वस्तूपाठीमागे एकत्रित खर्च किती लागतो, याविषयी कल्पना येते. विशेषतः ज्या ग्राहक भांडाराकडून काही प्रमाणात उत्पादनाचे काम केले जाते, अशा भांडारांनी कॉस्ट अकौंटिंग पद्धत स्वीकारणे अत्यंत आवश्यक आहे.

स्टॉक कंट्रोल

आधुनिक हिशेब पद्धतीमध्ये शिल्लक मालाचा अंदाज व हिशेब लागणे अत्यंत आवश्यक आहे. याकरिता स्टॉकवर (शिल्लक मालावर) नियंत्रण असणे

आवश्यक आहे. त्यामध्ये दर महिन्याला किंवा आठवडयाला किती भर घालण्यात आली, तसेच किती माल बाहेर काढावा लागला याविषयी योग्य रेकॉर्ड ठेवणे जरूर आहे. योग्य रीतीने स्टॉकरजिस्टर ठेवले गेले पाहिजे व ठराविक अधिकाऱ्याच्या परवानगीशिवाय माल स्वीकारता किंवा बाहेर काढता कामा नये.

स्कॉटमधील तूट काही वेळेला, तसेच काही काळानंतर शिल्लक मालामध्ये काही प्रमाणात तूट येणे स्वाभाविक असते. परंतु ही तूट अनुभवांती ठरविलेल्या प्रमाणातच येणे आवश्यक आहे. तसेच ही तूट दाखविताना संबंधित माणसाकडून कोणत्याही प्रकारे लबाडी केली जात नाही, याविषयी आवश्यक ती दक्षता घेतली जाणे जरूर आहे.

स्टॉकचे वर्गीकरण

शिल्लक मालाच्या वेगवेगळ्या तऱ्हा व प्रकार असतात. म्हणून त्याचे योग्य वर्गीकरण करण्यात यावे, म्हणजेच कोणत्याही प्रकारची लबाडी होऊ शकणार नाही.

डबल कंपार्टमेन्ट सिस्टीम

अलीकडे बऱ्याच ग्राहक घाऊक भांडारांकडून या पद्धतीचा पुरस्कार केला जातो. या पद्धतीनुसार सेल्समनला विक्री किंमतीवर माल देण्यात येतो व त्यानुसारच शिल्लक माल तपासला जातो, त्यामुळे शिल्लक मालाला सेल्समन जबाबदार असतो. त्या पद्धतीचे फायदे मोठ्या प्रमाणात दिसू लागले आहेत. परंतु या पद्धतीने ठराविक विक्री होणे आवश्यक असते, म्हणजे हिशेबात सोपेपणा यावयास मदत होते. तसेच ज्या वस्तूंचे वर्गीकरण करणे अवघड जाते व ज्या वस्तूंच्या बाबतीत काही तूट येणे संभवनीय असते, अशा वस्तूंचा शिलकी माल तपासताना काही संकेत ठरविले जाणे जरूर आहे.

• • •

प्रकरण १२ वे

सहकारी खरेदी-विक्री संघ, सेवा सहकारी संस्था व ग्राहक सहकारी चळवळ

सहकारी चळवळ ही आर्थिक दृष्ट्या दुबळ्या असलेल्या माणसांनी एकत्र येऊन केलेला एक सुसंबद्ध असा प्रयत्न आहे. म्हणून या उद्देशाने स्थापन झालेल्या सहकारी संस्थांमध्ये एकसूत्रीपणा असणे जरूर आहे. हा एकसूत्रीपणा आल्याशिवाय ग्राहकांचा व उत्पादकांचा फायदा होणे मोठ्या प्रमाणावर शक्य नाही. सहकारी खरेदी-विक्री संघ व ग्राहक सहकारी भांडारे यांमध्ये योग्य संबंध प्रस्थापित झाले तर सहकारी खरेदी-विक्री संघांना खात्रीचे गिऱ्हाईक मिळते, तर ग्राहक भांडारांना मालाचा पुरवठा नियमितपणे व किफायतशीर दराने प्राप्त होतो. मध्यस्थांची गरज भासणार नाही.

आज ग्रामीण भागातील ग्राहकांना उपयुक्त वस्तू पुरविण्याचे काम सहकारी खरेदी-विक्री संघाकडे व सेवा सहकारी संस्थांकडे सोपविण्यात आले आहे. या बाबतीत काही मंडळींची मतप्रणाली अशी आहे की, खेडेगावांत ग्राहक सहकारी चळवळीची आवश्यकता नाही. परंतु ही तत्त्वप्रणाली बरोबर नाही. कारण खेडेगावांतील लोकांना काही वस्तू खरेदी करण्याची गरज नसते हे म्हणणे चूक आहे. ग्रामीण भागातील उत्पादक त्याला लागणाऱ्या सर्व वस्तूंचे उत्पादन स्वतः करू शकत नाही. म्हणून त्याला काही वस्तूंची खरेदी करणे अपरिहार्य असते. तसेच ग्रामीण भागात शेतकऱ्यांशिवाय शेतमजुरांचा भरणाही मोठा असतो. या शेतमजुरांना तर मोठ्या प्रमाणावर माल खरेदी करणे आवश्यक असते. या सर्व कारणांमुळे ग्रामीण भागांतील जनतेलाही ग्राहक सहकारी चळवळीची मोठ्या प्रमाणावर आवश्यकता आहे.

ग्रामीण भागातील ग्राहक भांडारांची उलाढाल फार मोठी असण्याची आवश्यकता नाही. सर्वसाधारणपणे तीन मैलांच्या परिसरासाठी एक भांडार उभारण्यात यावे. सभासदसंख्या २०० च्या आसपास, भाग-भांडवल २५०० रु. व मासिक उलाढाल २००० रु. असावी. धान्याखेरीज ग्रोसरी माल, सौंदर्य-प्रसाधने, साखर, रॉकेल, तूप, काचेच्या वस्तू, औषधे, बॅटरी, इलेक्ट्रिक उपकरणे, कापड वगैरे मालाची विक्री या भांडारांमार्फत ग्रामीण भागांत केली जावी. याशिवाय

शेतीस उपयुक्त अशी खते, हिरवी खते, रासायनिक खते, जनावरांचे खाद्य, शेतीची उपकरणे, शेतीस उपयुक्त मशिनरी, मच्छीमारीस उपयुक्त साधने वगैरेंची विक्रीही भांडारांमार्फत होणे जरूर आहे. या भांडारांनी रोखीने व काही प्रमाणात उधारीने ग्राहकांना माल पुरविण्यास हरकत नाही. परन्तु उधार माल देण्याची मर्यादा ठरविण्यात यावी व उधार दिलेल्या मालाची वसुली पतपुरवठा सहकारी संस्थेमार्फत केली जावी.

भारतातील ग्रामीण भागातील ग्राहक सहकारी चळवळ

भारतात ग्रामीण भागात ग्राहक सहकारी चळवळ सुरवातीस मद्रास राज्यात सुरू झाली व त्याचे स्वरूप ट्रेड युनियन म्हणून होते. १९१८–१९१९ मध्ये ट्रेड युनियन्सकडून जवळ जवळ ३ लाख रुपयांचा धंदा करण्यात आला. पंजाबमध्येही कांही ट्रेड युनियन्सकडून या धर्तीवर व्यापार करण्यात आला. १९३९ मध्ये मद्रास राज्यात जवळ जवळ २१ भांडारे या धर्तीवर चालली होती, परन्तु काही अपवाद सोडून दिले तर त्यांना सहकारी बँकांकडून पतपुरवठा होत नव्हता. मुंबई राज्यामध्ये बोरामणी स्टोअर्स, बडोदा येथील वकाल भांडार, म्हैसूरमधील श्रीकद्वार व परसाला येथील भांडारे बऱ्यापैकी चालली होती. म्हैसूरमध्ये या भांडारांकडून एकत्रित खरेदी पद्धतीचा पुरस्कार करण्यात येत होता. आसाम-मधील राली व कामपूर येथील भांडारे बऱ्यापैकी चालली होती.

दुसऱ्या महायुद्धाने ग्रामीण भागातील ग्राहक सहकारी चळवळीस अधिक उत्तेजन मिळाले. १९४८–४९ मध्ये ग्रामीण भागातील भांडारांची संख्या ११०४ पर्यंत वाढली. ग्रामीण भागातील जनतेचा या चळवळीवरील विश्वास वाढू लागला. म्हणून ठेवीचे प्रमाणही वाढत होते.

बाकीच्या राज्यांमध्ये विविध कार्यकारी सहकारी संस्था, सहकारी सेवा संस्था, सहकारी पतपुरवठा संस्थांमार्फत हे नियंत्रित वस्तूंच्या वाटपाचे काम करण्यात येत होते. जवळ जवळ ७–८ खेडी मिळून ५००० लोकसंख्येसाठी एक याप्रमाणे विविध कार्यकारी सेवा सहकारी संस्थांमार्फत भांडारांचे काम करण्यात येत होते.

स्वातंत्र्योत्तर काळामध्ये ग्रामीण भागातील ग्राहक सहकारी चळवळीचे कार्य सेवा सहकारी संस्थांकडे मोठ्या प्रमाणावर सोपविण्यात आले. ग्रामीण परिसरा-साठी आज वेगळे ग्राहक भांडार चालविण्याची तितकीशी निकड नाही. म्हणून हे काम सध्या या वि. का. से. सहकारी संस्थांकडे सोपविण्यात आले आहे. सुर-वातीच्या काळात हे शक्य असले, तरी भांडाराचा व्याप वाढू लागल्यानंतर मात्र

हे काम स्वतंत्रपणे करावे लागेल. कारण कालान्तराने वि. का. सेवा स. संस्थांना, सहकारी खरेदी-विक्री संघांना हे काम करणे अवघड जाईल.

जानेवारी १९६३ मध्ये नागरी भागासाठी सेंट्रली स्पॉन्सर्ड स्कीम आखण्यात आली. त्या वेळेस ग्रामीण भागासाठी एक योजना आखण्यात आली. या योजनेनुसार वाटपाचे काम विविध कार्यकारी व सेवा सहकारी संस्थांकडे सोपविण्यात आले व त्यांना लागणारा माल सहकारी खरेदी-विक्री संस्थांकडून पुरविला जावा हे तत्त्व संमत करण्यात आले व त्यासाठी सरकारकडून आर्थिक सहाय्य देण्याचे ठरविण्यात आले. इ. स. १९६४–६५ मध्ये ग्रामीण भागामध्ये १०१·०९ कोट रुपयांचा माल १२०० सहकारी खरेदी-विक्री संस्थांमार्फत ४०,००० प्राथमिक सहकारी संस्थांमार्फत वाटण्यात आला.

सहकारी खरेदी-विक्रीची प्रगती

पहिल्या तीन पंचवार्षिक योजनांत सहकारी खरेदी-विक्रीची वाढ मोठ्या प्रमाणावर झाली. दुसऱ्या पंचवार्षिक योजनेत १८०० इष्टांक असता १८६७ सहकारी खरेदी-विक्री संस्था स्थापन करण्यात आल्या. तसेच काही संस्थांचे पुनरुज्जीवन करण्यात आले. तिसऱ्या योजनेत यामध्ये ४५० खरेदी-विक्री संस्थांची भर पडली आहे. सध्या प्राथमिक पातळीवर ३१६५ खरेदी-विक्री सहकारी संस्था, मधल्या पातळीवर १५२ सहकारी खरेदी-विक्री संस्था, शिखर पातळीवर २१ व राष्ट्रीय पातळीवर १ फेडरेशन स्थापन झाले आहे. सभासद-संख्या १७·८४ लाख असून खेळते भांडवल ४०·९३ कोट रुपयांचे आहे. त्यांच्यातर्फे ३०७ कोट रुपयांची शेतमालाची उलाढाल करण्यात आली.

ग्राहक सहकारी भांडारे व खरेदी-विक्री सहकारी संस्था यांमधील संबंध

ग्राहक सहकारी भांडारे व सहकारी खरेदी-विक्री संस्था वास्तविक पहाता सहकारी चळवळीचे दोन महत्त्वपूर्ण घटक आहेत. परंतु दुर्दैवाने त्यांच्यामध्ये पाहिजे त्या प्रमाणात एकोपा नाही. यामागे असलेली विचारसरणी म्हणजे ग्राहक जास्तीत जास्त स्वस्त किंमतीस माल घेऊ इच्छितो व उत्पादकाचा विचार करीत नाही. अशी उत्पादकांची विचारसरणी व ग्राहकांची विचारसरणी ही की, उत्पादक जास्तीत जास्त नफा मिळवून ग्राहकांचा विचार न करता आपल्या मालाची विक्री करू इच्छितो. वास्तविक पहाता या विचारसरणी बुरसटलेल्या आहेत. ग्राहक व उत्पादक एकत्र येऊन मालाच्या किंमती ठरविण्याचा प्रयत्न करतील, तर दोघांचाही अधिक फायदा होऊ शकेल. परंतु वरच्या पातळीवरही या प्रगत

विचारांचा अवलंब करण्यास अडचण भासते व म्हणूनच भारतामध्ये फक्त सात राज्यांमध्ये ग्राहकांच्या शिखर-संस्था स्थापन होऊ शकल्या. बाकीच्या राज्यांमध्ये ग्राहक सहकारी संस्था शिखर-पातळीवर उभारण्यास काहीसा सहकारी खरेदी विक्री संस्थांकडून विरोध केला जात आहे. राष्ट्रीय पातळीवर या संस्थांचे संचालक मंडळावर परस्परांचे प्रतिनिधींना स्थान देण्यास विरोध होत आहे.

या संदर्भात ग्राहक व मार्केटिंग सहकारी संस्थांमध्ये निकोप संबंध ठेवण्याचा राज्य-सरकारकडून व केंद्र-सरकारकडूनही प्रयत्न केला जात आहे. या दोहोंमध्ये एकसूत्रीपणा ठेवणे जरूर आहे, असे ठरावही परिषदांमध्ये संमत करण्यात आले. जून १९६४ मध्ये राज्यांच्या सहकारी खात्याच्या मंत्र्यांची हैद्राबाद येथे परिषद घेण्यात आली. त्यामध्येही मार्केटिंग संस्था व ग्राहक संस्था यांमध्ये एकसूत्रीपणा राखण्यावर भर देण्यात आला.

नॅशनल को-ऑपरेटिव्ह डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशन या संस्थेने १९६४ मध्ये मार्केटिंग संस्था व ग्राहक सहकारी संस्था यांमध्ये निकोप संबंध व एकसूत्रीपणा ठेवण्यासाठी पुढील कार्यक्रम सुचविला. राज्यपातळीवरील मार्केटिंग व ग्राहक संस्थांच्या प्रतिनिधींना परस्परांच्या पंचमंडळांवर स्थान देण्यात यावे असे सुचविले आहे. राज्य पातळीवरील सहकारी खाते व राज्य पातळीवरील सहकारी खरेदी-विक्री संस्था व ग्राहक सहकारी संस्था यांची एक को-ऑर्डिनेशन कमिटी स्थापन करण्यात यावी अशी शिफारस केली आहे. ज्या ठिकाणी खरेदी-विक्री सहकारी संस्था स्थापन झाली असेल, तेथे त्या स्थानिक ग्राहक सहकारी संस्थेशी संपर्क राखण्याचा प्रयत्न करणे जरूर आहे व सहकारी खरेदी-विक्री संस्थांचा माल खरेदी करावा असेही सुचविण्यात आले आहे.

या शिफारशींची अंमलबजावणी करण्यास सुरुवात झाली. पंजाबमधील घाऊक भांडारांनी त्यांच्या धान्य-गरजेच्या ५० टक्के गरज सहकारी खरेदी-विक्री संस्थांकडून माल खरेदी करून भागविली आहे. हा स्तुत्य उपक्रम आहे. महाराष्ट्र, मध्यप्रदेश, पश्चिम बंगाल, गुजरात या राज्यांमध्ये राज्यपातळीवर ग्राहक भांडारांची फेडरेशन्स उभारण्यात आली आहेत व मार्केटिंग फेडरेशन व ग्राहक संस्थांच्या फेडरेशन्सवर एकमेकांच्या प्रतिनिधींना स्थान देण्यात आले आहे. उत्तर प्रदेशात को-ऑर्डिनेशन कमिटी नॅशनल डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशनच्या शिफारशींनुसार स्थापन करण्यात आली आहे व इतर राज्यांतूनही या दृष्टिकोनातून प्रयत्न चालू आहे.

नॅशनल ॲग्रिकल्चर को-ऑपरेटिव्ह मार्केटिंग फेडरेशनने डाळी, मसाला, मसूर, दालचिनी, गूळ, तेल, तेल-बी, फळे वगैरेंची खरेदी राज्यपातळीवरील

शिखर संस्थांमार्फत केली व तो माल राज्य पातळीवरील ग्राहक सहकारी संस्थांना त्यांच्या इंडेटप्रमाणे पुरविला.

१९६४-६५ मध्ये १९९ सहकारी खरेदी-विक्री संस्थांनी ९४ घाऊक, ४५९ प्राथमिक भांडारांना ३५६·२० लाख रुपये किंमतीचे धान्य पुरविले. हा एक स्तुत्य उपक्रम आहे. ग्राहक सहकारी चळवळ, सहकारी मार्केटिंग, सेवा सहकारी संस्था हे सहकारी चळवळीचेच प्रमुख घटक आहेत. म्हणून त्यांच्यातील एकसूत्रतेवर, एकोप्यावर, निकोप संबंधांवर ग्राहक सहकारी चळवळीचे यश मोठ्या प्रमाणात अवलंबून आहे हे ध्यानात ठेवणे जरूर आहे.

◆ ◆ ◆

प्रकरण १३ वे

खात्यातर्फे चालविलेली तसेच ऑफिसे व कारखान्यांत उभारण्यात आलेली सहकारी ग्राहक भांडारे

अलीकडे कामगारांची ठराविक संख्या कारखान्यात असली, की कारखान्यात ग्राहक भांडार उभारणे आवश्यक असते. यापूर्वी अनेक खाजगी कारखानदारांनी स्वेच्छेने आपल्या कारखान्यामध्ये ग्राहक भांडारांची उभारणी केली आहे. १९१३ मध्ये लालीमली कारखान्यात उत्तर प्रदेशामध्ये ग्राहक भांडार उघडण्यात आले. पंजाबमध्ये न्यू इंजिनियरिंग मिलने १९३४–३५ मध्ये आपल्या कामगारांसाठी ग्राहक भांडार उभारले. मध्यप्रदेशात जबलपूर येथे गन कॅरेज फॅक्टरीने, नागपूरमधील एम्प्रेस मिलने आपल्या सेवकवर्गाकरिता ग्राहक भांडारे उघडली होती. मद्रासमधील बंकिमहॅम मिलने उघडलेल्या भांडारांची नोंदणी करण्यात आली नसली तरी हे भांडार उत्तम तऱ्हेने चालविण्यात आले. रेल्वेमधून उघडण्यात आलेली भांडारेही लोकप्रिय होऊ लागली. बी. बी. सी. आय. रेल्वेतर्फे दादर येथे उघडण्यात आलेल्या भांडारांचा प्रतिवर्षी १ लाखांच्या आसपास धंदा होत होता. म्हैसूर राज्यातील भद्रावती कारखान्यातर्फे उघडण्यात आलेले ग्राहक भांडारही चांगले चालले होते. १९३९ मध्ये सुरू झालेल्या दुसऱ्या महायुद्धाने ग्राहक भांडारांमध्ये अधिकाधिक वाढ होऊ लागली. मद्रासमधील कोईमतूर, मदुरा, कोलीपट्टी, अनाससुद्रम, तुतीकोरीम वगैरे औद्योगिक गावांमध्ये असलेल्या कार-

खान्यांमध्ये ग्राहक भांडारे उघडण्यात आली. मुंबई राज्यामधील कारखान्यांत उघडलेल्या भांडारांची संख्या १९४८–४९ मध्ये २७ च्या आसपास झाली. म्हैसूरमध्ये भद्रावती स्टोअर्स, कृष्णराजेंद्र स्टोअर योग्य रीतीने काम करीत होती. मुंबईमधील ॲसबेस्टॉस सिमेंट कंपनीतर्फे चालविलेले भांडार, मदुरेतील हार्वे मिल भांडार, जमशेदपूर येथील भांडार, हिराकुड येथील भांडार, लाहेरी येथील भांडार वगैरेंची हळूहूह प्रगती चालली होती.

रेल्वेतर्फे चालविण्यात आलेली ग्राहक भांडारे

नॉर्थ वेस्टर्न रेल्वेतर्फे फार पूर्वी म्हणजे १८८७ मध्ये ग्राहक भांडार उभारण्यात आले होते. १९१८ मध्ये कांचनपारा येथे ग्राहक भांडार उघडण्यात आले. १९४९ पर्यंत रेल्वेमध्ये जवळ जवळ बारा ग्राहक भांडारे उघडण्यात आली. १९४७ मध्ये स्वातंत्र्यप्राप्ती झाल्यानंतर रेल्वे नोकरांचे फेडरेशन्सनी रेल्वेबोर्डाकडे मोफत जागेची मागणी केली व व्यवस्थापन खर्चापैकी निम्मी रक्कम रेल्वेने सोसावी अशी मागणी केली. १९५२ मध्ये रेल्वे बोर्डाने ग्राहक भांडारासाठी स्वतंत्र चौकशी अधिकारी नेमला. या अधिकाऱ्याने १९५४ मध्ये रिपोर्ट सादर केला. अहवालामध्ये चार घाऊक भांडारांचा व ३२५ प्राथमिक भांडारांचा इष्टांक पाच वर्षांत पुरा करावा असे सुचविण्यात आले. तसेच रेल्वे बोर्डाने नाममात्र जागा-भाडे घेऊन जागा ग्राहक भांडारांना पुरविण्याचे ठरविले. एकंदर खर्चाच्या निम्मी रक्कम पहिली तीन वर्षे अनुदान म्हणून देण्याचे मान्य केले. तसेच पंचकमिटीच्या सभांना हजर रहाण्यासाठी खास रजा व पास देण्याचे मान्य केले. संस्थेच्या भाग-भांडवलाइतकी रक्कम किंवा २५०० रु. चे शेअर्स घेण्याचे ठरविले; तसेच खेळते भांडवलासाठी १०,००० रु. कर्ज देण्याचे ठरले. १९५९ मध्ये १५९ भांडारांची संख्या होती. १९६५ मध्ये भांडारांची संख्या २७४ झाली. ३१ डिसेंबर १९६५ रोजी रेल्वेतर्फे चालविण्यात येणाऱ्या भांडारांची संख्या ३३४ पर्यंत वाढली. १९५४ मध्ये प्रत्येक भांडारांची सभासदसंख्या ४७४ होती ती १९५६ मध्ये ५५४ झाली. १९६२–६३ मध्ये प्रत्येक भांडाराचे भागभांडवल ९०८६ रु. झाले. १९५४–५५ मध्ये प्रत्येक भांडाराचे टर्नओव्हर ५०७५२ रु. चे होते. १९६४–६५ मध्ये टर्नओव्हर १,६४,८१० रु. चे झाले. आता ज्या ठिकाणी कर्मचाऱ्यांची संख्या ३००आहे, तेथे स्वस्त धान्य दुकाने उभारण्याचे ठरले आहे.

खात्यातर्फे, उद्योगसमूहातर्फे, कचेऱ्यांतर्फे चालविण्यात येणारी ग्राहक भांडारे

अलीकडे नोकरांच्या कल्याणासाठी जरी योजना आखण्यात येत असल्या तरी सुरवातीच्या काळात परिस्थिती भिन्न होती. सुरवातीस १९२० मध्ये उत्तर

प्रदेश सरकारने फैजाबाद व झाशी येथे भांडारे चालविली, असे आढळून आले आहे. बिहार सरकारनेही आपल्या नोकर-वर्गासाठी रांची येथे ग्राहक भांडार सुरू केले. सुरवातीच्या काळात सभासदांची संख्या ६१ व भागभांडवल ८९० रुपये होते. १९४६ मध्ये सभासदसंख्या २६९ व भागभांडवल ३६७५ रुपये झाले. पंजाबमध्ये १९३० मध्ये फिल्लूर येथे पोलीसखात्यातर्फे ग्राहक भांडार चालविण्यात येत होते. म्हैसूरमध्ये सेक्रेटरीएट स्टाफने ग्राहक भांडार चालविले होते. मिलिटरी-मध्येही काही भांडारे चालविण्यात येत होती. त्या भांडारांमध्ये बंगलोर येथील भांडार प्रसिद्ध आहे. दिल्लीमध्ये राष्ट्राध्यक्षांच्या कचेरीतर्फे, वेगवेगळ्या मंत्र्यालयां-मार्फत अकौंटंट जनरलचे कचेरीतर्फे, म्युनिसिपल कॉर्पोरेशनतर्फे ग्राहक भांडारे चालविण्यात येतात. मद्रास राज्यामध्येही राज्यपालांच्या कचेरीतर्फे, सेक्रेटरीएट स्टाफतर्फे, तसेच उटी येथील नोकरवर्गातर्फे चालविण्यात येणारी ग्राहक भांडारे प्रसिद्ध आहेत व १९५९ मध्ये या पद्धतीने चालविण्यात येणाऱ्या भांडारांची संख्या ४९ झाली.

यांपैकी बऱ्याचशा भांडारांचे अध्यक्षपद संबंधित खात्याचे अत्युच्च अधि-काऱ्याला देण्याची पद्धत अधिक अवलंबिण्यात येते. याशिवाय काही खाजगी क्षेत्रातील बँकांचे स्टाफकडून समाईक भांडवलाच्या संस्थांतर्फेही काही ग्राहक भांडारे चालविण्यात येतात.

या प्रकारच्या ग्राहक भांडारांच्या काही अडचणी आहेत. त्यांमधील प्रमुख अडचणी पुढीलप्रमाणे आहेत.—

(१) या प्रकारच्या भांडारांचा विकास होण्यासाठी कायदेशीर दंडकाची कडक अंमलबजावणीची गरज

अलीकडे या बाबतीत कायदेशीर दंडक ठरविण्यात आला असला, तरी या कायद्यांची कडक अंमलबजावणीची आवश्यकता आहे म्हणून त्या दृष्टीने प्रयत्न करणे जरूर आहे.

(२) खात्याकडून " भांडारांना " वाढते सहकार्य मिळणे जरूर

अद्यापि काही खाजगी क्षेत्रातील व्यवस्थापकांकडून "ग्राहक भांडाराकडे" ट्रेड युनियन चळवळीचाच एक भाग म्हणून काहीशा दूषित दृष्टिकोनातून बघितले जाते. ही परिस्थिति बदलणे जरूर आहे. व्यवस्थापक मंडळाकडून मोफत जागा, फर्निचर, अनुदान, खास रजा मिळणे जरूर आहे. तसेच उधारीची रक्कम सेवकवर्गाच्या पगारातून कापून ती रक्कम भांडाराकडे पाठवून देण्याच्या कामामध्ये व्यवस्थापकांनी सहकार्य द्यावे.

(३) उधारीने माल-विक्री

उधारीने माल-विक्री हा ग्राहक भांडारांचा डोकेदुखीचा विषय आहे. कारण काही राज्यांनी आपले सहकारी कायद्यात याबद्दलच्या वसुलीची तरतूद केली असली, तरी या दृष्टीने अद्यापि बऱ्याच राज्यांचे सहकारी कायद्यात तरतूद होण्याची गरज आहे. तसेच उधारीने माल-विक्री करण्याच्या बाबतीत डॉ. नाटेसन कमिटीने सुचविलेल्या शिफारशी उपयुक्त आहेत. त्यांपैकी प्रमुख शिफारशी पुढील-प्रमाणे आहेत.—त्या म्हणजे " डेली बेज " मिळणाऱ्या व्यक्तीला उधारीने माल देऊ नये. प्रत्येक सभासदाला उधारीने माल देण्याबाबत कमाल मर्यादा ठरविण्यात यावी. ही मर्यादा सभासदाने घेतलेल्या शेअर्सच्या किंमतीचे ८०% पेक्षा अधिक असू नये.

(४) नियंत्रण

काही भांडारांच्या व्यवस्थापनामध्ये मॅनेजमेंटकडून अनेकदा हस्तक्षेप केला जातो. वास्तविक पहाता सहकारी ग्राहक भांडार आर्थिकदृष्ट्या दुबळ्या लोकांनी आर्थिक उन्नतीसाठी केलेला प्रयत्न आहे, म्हणून त्याचे नियंत्रणही या मंडळीकडे असणे जरूर आहे. खात्याच्या व्यवस्थापकांनी ग्राहक भांडारांच्या व्यवस्थापनात हस्तक्षेप करू नये. कारण त्यामुळे तेथे नोकरशाहीची चौकट येऊ लागेल. म्हणून ग्राहक भांडाराचे नियंत्रण सर्वसाधारण सभेने निवडलेल्या व्यवस्थापक मंडळा-कडून केले जावे. त्यासाठी त्यांना व्यवस्थापनाचे प्रशिक्षण मिळण्याबाबतही तरतूद केली जावी.

(५) सभासदत्व

सभासदत्व हे संबंधित खात्यातील सर्व नोकरवर्गाला खुले असणे जरूर आहे. काही भांडारांमधील सभासदत्व ठराविक वेतनश्रेणीच्या नोकरवर्गाला खुले असते. ही प्रथा बदलली गेली पाहिजे. तसेच केवळ नफा मिळविण्यासाठी बिगर सभासदांना माल विकला जाऊ नये. तसेच सेवानिवृत्तीनंतर नोकरवर्गाला सभा-सदत्व द्यावे किंवा नाही याबद्दल स्पष्ट निर्णय घेतले जाणे जरूर आहे. सभासदांना प्रशिक्षण मिळण्याविषयी तरतूद केली जावी, म्हणजे सर्वसाधारण सभेला त्यांच्या अधिकारांची अधिक कल्पना येईल.

वरील अडचणी दूर केल्या गेल्यास या प्रकारच्या भांडारांचा अधिक विकास होऊ शकेल.

◆ ◆ ◆

प्रकरण १४ वे

भारतातील स्त्रिया व ग्राहक सहकारी चळवळ

भारतातील स्त्रियापैका काही स्त्रिया नोकऱ्या करीत असल्या, तरी बहुसंख्य स्त्रिया "गृहिणी"चे काम बजावत आहेत व नोकरी करणाऱ्या स्त्रिया नोकरी करूनही "गृहिणी" चे काम करण्याची दुहेरी जबाबदारी पत्करतात. भारतातील स्त्रियांचे महत्त्वाचे स्थान ओळखून त्यांना समाजात पुरुषांबरोबरीचे स्थान मिळणे जरूर आहे, म्हणून भारतातील विचारवंतांनी महर्षी कर्वे, ज्योतिबा फुले, आगरकर, रवींद्रनाथ टागोर, महात्मा गांधी यांनी जीवापाड प्रयत्न केले व आज भारतातील उच्च पद-पंतप्रधान पद हे एका स्त्रीने विभूषित केले आहे, स्त्रियांचा "गृहिणी" या नात्याने ग्राहक सहकारी चळवळीचा जिव्हाळ्याचा संबंध आहे. जपानमध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीची सूत्रे स्त्रियांचे हाती आहे म्हणून तेथे ग्राहक सहकारी चळवळ मोठ्या प्रमाणात यशस्वी होऊ शकली आहे. भारतांतील ग्राहक सहकारी चळवळ यशस्वी होण्यासाठी भारतातील स्त्रियांनी या चळवळींत आत्मीयतेने भाग घेणे जरूर आहे.

"स्त्रीला" आपण गृहमंत्री असे म्हणतो, तसेच अर्थमंत्रीही म्हणतो. स्त्रीला ठरलेल्या बजेटमध्ये संसार चालविताना विकट अडचणींना तोंड द्यावे लागते. त्यामुळे ठरलेल्या पैशांत संसाराचा गाडा चालविताना खर्च केलेल्या पैशांचा योग्य मोबदला मिळण्यासाठी तिची धडपड चाललेली असते. बाजारात धान्य, कापड, औषधे वगैरे वस्तू या ना त्या कारणाने दुर्मिळ होतात. त्या वेळेला संसाराचा गांडा हाकणाऱ्या स्त्रीची परिस्थिती नाजूक होत असते. तसेच सध्याच्या बाजारव्यवस्थेतील दोष म्हणजे बाजारात सापडणारे भेसळीचे व बनावट प्रकार होत. या भेसळीने व बनावटीने स्त्रीला आणखी त्रास होत असतो. यावर उपाय शोधले जाऊन स्त्रीची यातून सुटका होणे जरूर आहे.

ग्राहकांच्या संघटनावरील परिस्थितीतून बाहेर पडण्यासाठी जपान, इंग्लंड, स्वीडन वगैरे राष्ट्रांमध्ये ग्राहकांच्या क्रियाशील अशा संघटना उभारण्यात आल्या. या संघटनांचा वाढत्या किंमती थोपविण्यासाठी, बनावटीचे प्रकार कमी करण्यासाठी मोठ्या प्रमाणावर उपयोग होऊ शकला. विशेषतः स्त्रियांनी या संघटनांमध्ये अधिक भाग घेतला होता. भारतातील स्त्रियांनीही या प्रकारे प्रयत्न करणे जरूर

आहे. ग्राहकांच्या या संघटनांद्वारा वाढणाऱ्या किंमती थोपविणे हे उत्पादकांशी व इतर संबंधितांशी चर्चा करून काही प्रमाणात शक्य होईल; तसेच सध्या बनावटी प्रतिबंधक कायदे करण्यात आले असले तरी या कायद्यांमुळे सर्व भेसळीचे-बनावटीचे प्रकार बंद होऊ शकत नाहीत. ग्राहकांच्या संघटनांनी सामूहिक प्रयत्न केल्यास हे प्रकार बंद होऊ शकतील. ग्राहकांच्या या संघटनांनी हळूहळू प्रयत्न केल्यास त्यांना उत्पादकांशी संपर्क सांधून वाटपाचे काम हाती घेता येईल व हे काम म्हणजेच ग्राहक सहकारी चळवळीचे कार्य होय.

ग्राहक सहकारी चळवळीचे काम सोपे नव्हे. अद्यापि भारतातील बहुसंख्य स्त्रिया अशिक्षित आहेत. तेव्हा त्यांना शिक्षित करणे जरूर आहे. त्यानंतर त्यांना ग्राहक सहकारी चळवळीचे शिक्षण दिले जाणे जरूर आहे. या शिक्षणामध्ये बजेट-आखणी, व्यवस्थापन, खरेदी-शिक्षण, विक्री-शिक्षण, विक्रयकला व हिशेब वगैरे विषयांचा अंतर्भाव केला जावा. या शिक्षणाचा ग्राहक सहकारी चळवळीचा विकास होण्यासाठी फायदा होईल; तसेच स्वतःचा संसा हि कुशलतेने हाकण्यास मदत होईल. हे-दुहेरी हेतू ग्राहक सहकारी चळवळीच्या शिक्षणाने साध्य होतील. चिनी आक्रमणा नंतर नोव्हेंबर १९६२मध्ये सेंट्रली स्पॉन्सर्ड स्कीम आखण्यात आली. या योजनेनुसार २०० घाऊक भांडारे व ४००० प्राथमिक भांडारे उभारण्याचे काम चालू आहे. स्त्रियांचे ग्राहक चळवळीतील महत्वाचे स्थान लक्षांत घेऊन राष्ट्रीय सहकारी संघातर्फे मार्च १९६५ मध्ये स्त्रियांचा परिसंवाद घेण्यात आला व आता भारतातील स्त्रियांच्या स्त्री-संघटना वेगवेगळ्या राज्यांत उभारण्यांत येत आहेत.

इंटरनॅशनल को-ऑपरेटिव्ह अलायन्स या आंतरराष्ट्रीय संघटनेकडून करण्यात आलेला प्रयत्न—

या संघटनेने ऑगस्ट १९५३मध्ये जगातील वेगवेगळ्या देशांतील स्त्रियांची एक जागतिक परिषद ऑस्ट्रियामध्ये लाब्रेन्हीर येथे घेतली व स्त्रियांनी सहकारी चळवळीत वाढत्या प्रमाणांत भाग घेण्याची गरज या परिषदेत विशद करण्यात आली. त्यानंतर १९६३ मध्ये दिल्ली येथे परिषद भरविण्यात आली. त्यानंतर लौकरच स्त्री-शाखेची कामकाजविषयक मुख्य कचेरी लंडन येथे उघडण्यात आली. जपानमधील स्त्रियांनी सहकारी चळवळीमध्ये केलेल्या विशेष कामगिरीची माहिती या कचेरीमार्फत सर्वत्र प्रसृत करण्यात आली. या माहितीचा इतर देशांतील स्त्रियांना मोठ्या प्रमाणात उपयोग होऊ शकेल.

भारतातील स्त्रियांची सहकारी चळवळ

भारतामध्ये पंजाब राज्यामधील स्त्रियांनी सहकारी चळवळीमध्ये विशेष

प्रगती केली. १९६२-६३ मध्ये तेथील स्त्रियांच्या सहकारी संस्थांची संख्या १२७५ पर्यंत वाढली. बाकीच्या राज्यांची परिस्थिती पुढीलप्रमाणे आहे—

स्त्रियांच्या सहकारी संस्था

राज्याचे नाव	संख्या	राज्याचे नाव	संख्या
आंध्र प्रदेश	४०	मद्रास	४३
आसाम	८	महाराष्ट्र	९१
बिहार	५५	म्हैसूर	४६
गुजरात	५१	ओरिसा	८९
जम्मू-काश्मीर	२२	पंजाब	१२७५
केरळ	७	राजस्थान	१८
मध्यप्रदेश	५५	उत्तरप्रदेश	१५२
प. बंगाल	१२४	केंद्रीय प्रदेश	३०२

भारतातील स्त्रियांना साक्षर केले गेले, त्यांची शैक्षणिक पातळी उंचावली तर त्यांना सहकारी चळवळीचे शिक्षण मिळणे सुलभ जाईल. सामूहिक विकास योजनांनी स्त्रियांची शैक्षणिक पातळी, राहणीचा दर्जा वाढवण्याची आवड, स्वच्छतेची आवड, सामाजिक कार्याची आवड निर्माण झाल्याबरोबरच सहकारी चळवळीचा विकास स्त्रियांमध्ये अधिक होणे सोपे जाईल म्हणून सामूहिक विकास व सहकारी चळवळ एकमेकांस रपूक आहेत. सामूहिक विकास योजनांमध्ये स्त्रियांच्या प्रगतीसाठी प्रात्यक्षिक प्रयोग म्हणून १००० गटांमध्ये या दृष्टीने प्रयोग करण्यात येत आहेत. ग्रामसेविका, मुख्य सेविका, महिलामंडळे यांच्यामार्फत या कामाला गती आणण्याचा प्रयत्न होत आहे. याशिवाय स्त्रियांच्या कल्याणासाठी केंद्र, राज्यपातळीवर, जिल्हा पातळीवर कार्य करणाऱ्या वेल्फेअरबोर्ड यासारख्या संघटनांनीहि सहकारी चळवळीचा विशेषतः ग्राहक सहकारी चळवळीचा स्त्रियांच्या प्रगतीसाठी कसा उपयोग करून घेता येईल याविषयी उपयुक्त योजना आखाव्यात.

भारतांतील स्त्रियांची लोकसंख्येच्या मानाने सहकारी चळवळीमधील त्यांची प्रगती बेताची असली तरी सर्वसाधारण शैक्षणिक सामाजिक प्रगतीबरोबर त्यांच्यामध्ये सहकारी चळवळीबद्दल आस्था निर्माण होईल व ग्राहक सहकारी चळवळीमध्ये तर कालान्तराने स्त्रियाच अग्रेसरत्व पत्करतील अशी आशा आहे.

◆ ◆ ◆

प्रकरण १५ वे

विद्यार्थी व ग्राहक सहकारी चळवळ

स्वातंत्र्योत्तर काळात शिक्षणाचा प्रसार अधिक वेगाने होऊ लागला आहे. विद्यार्थी-जगताच्याही वेगवेगळ्या प्रकारच्या गरजा असतात. वाढणाऱ्या महर्गतेचा परिणाम विद्यार्थी-वर्गावरही मोठ्या प्रमाणात होणे स्वाभाविक आहे. विद्यार्थ्यांना लागणाऱ्या पुस्तकांच्या किंमती मोठ्या प्रमाणावर वाढल्या आहेत. मेडिकल, इंजिनिअरिंग व इतर काही विषयांवरील पुस्तके परदेशांतून आणवावी लागतात. ही पुस्तके अधिक किंमती देऊन खरेदी करणे भाग पडते. वह्या, फौंटन-पेन वगैरेंच्या किंमतीही बऱ्याच वाढल्या आहेत. विद्यार्थ्यांच्या जागेचा व जेवणाचा प्रश्नही शहरातून भेडसावू लागला आहे. या सर्व अडचणी दूर करण्यामध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीचा उपयोग होण्यासारखा आहे काय, हे पहाणे जरूर आहे.

विद्यार्थ्यांसाठी ग्राहक सहकारी चळवळीचा उपयोग करण्याची सुरुवात जवळ जवळ १९१२ पासून सुरू झाली. सुरवातीच्या काळात अलाहाबाद हिंदू बोर्डिंग हाऊस, बनारस सेंट्रल हिंदू कॉलेज स्टोअर्स, बंगालमधील सेंट पॉल कॉलेज स्टोअर्स स्थापन झाली. पण खालसा कॉलेज स्टोअर जास्त प्रसिद्धीस आले. या भांडारांकडून प्रतिवर्षी ४२,००० रुपयांची उलाढाल होत असे व किंमती कमी ठेवूनही या भांडारांना कमीत कमी १००० रु. नफा होत असे. या भांडारांचे पुस्तक-विभाग, दूधदुभते-विभाग, कापड-विभाग, जळण-विभाग वगैरे वेगवेगळे विभाग पाडण्यात आले. या भांडारांचे अनुकरण इतरही बऱ्याच शाळा-कॉलेजांकडून झाले. १९३४–३५ मध्ये पंजाबमधील भांडारांची संख्या १२१ पर्यंत वाढली. यांपैकी फक्त सहा भांडारांची कायदेशीर नोंदणी झाली होती. विशेषतः लैलापूर येथील शेती-महाविद्यालयाचे भांडार, हैले कॉलेज भांडार, खालसा कॉलेज भांडार यांनी अधिक प्रगती केली.

उत्तर प्रदेशमध्ये प्रताप कॉलेज स्टोअर्स, घाझीपूर येथील भांडार ही प्रसिद्धीस आली. बंगालमध्ये पोलिस ट्रेनिंग स्कूलमार्फत सुरू करण्यात आलेल्या भांडाराने बरीच प्रगती केली. ओरिसामध्ये खेणशॉ कॉलेजने १९२० मध्ये भांडार सुरू केले. म्हैसूरमधील विद्यार्थी भांडारांची संख्या १९३९–४० मध्ये ९ पर्यंत वाढली. मद्रासमधील विद्यार्थी भांडारांची संख्या १९२८ पर्यंत ४६

होती. १९३३–३४ मध्ये त्यांची संख्या ८९ पर्यंत वाढली. यांपैकी तेलीचरींचे ब्रेनॉन कॉलेज भांडाराने १९३३–३४ मध्ये जवळ जवळ सात हजार रुपयांचा धंदा केला. मुंबई राज्यामध्ये ग्राहक भांडारे अधिक लोकप्रिय झाली. त्यांमध्ये नावाजण्यासारखी भांडारे म्हणजे सिडनहॅम कॉलेज भांडार, सेंट झेवियर कॉलेज भांडार होय. सेंट झेवियर कॉलेजच्या भांडाराने ५०० रु. भांडवलावर जवळ जवळ २००० रुपयांचा नफा मिळविला. १९५३–५४ मध्ये दुय्यम शिक्षण देणाऱ्या शाळांमध्ये ३०६, प्राथमिक शाळांतून ६३८, विशेष शिक्षण देणाऱ्या ३४ शाळांमध्ये ग्राहक भांडारे सुरू झाली. १९५३–५४ मध्ये मध्य प्रदेशात २६ भांडारे होती. केरळ राज्य अस्तित्वात आल्यानंतर १९५८ मध्ये भांडारांची संख्या १९२ पर्यंत वाढली.

भारतातील वेगवेगळ्या राज्यांतील १९५४–५५ मधील विद्यार्थी भांडारांची माहिती पुढीलप्रमाणे आहे. —

राज्याचे नाव		भांडारांची संख्या	राज्याचे नाव		भांडारांची संख्या
अजमेर	—	३	हिमाचल प्रदेश	—	४१
आंध्र	—	१४८	मध्य प्रदेश	—	१८
आसाम	—	३	मद्रास	—	३५५
बिहार	—	२३४	म्हैसूर	—	३५
मुंबई	—	१८	पंजाब	—	३४
कूर्ग	—	१७	उत्तर प्रदेश	—	२२
दिल्ली	—	७			

अमेरिका व कॅनडा या देशांतील विद्यार्थी ग्राहक भांडारे--

१९५२ मध्ये येथील विद्यार्थी ग्राहक भांडारांची संख्या ५०८ पर्यंत वाढली होती. या भांडारांकडून जवळ जवळ १२½% रक्कम भागांश म्हणून वाटण्यात येते. भांडारांकडून आर्थिकदृष्ट्या संपन्न नसलेल्या विद्यार्थ्यांना मोठ्या प्रमाणात मदत करण्यात येते. भांडारांचे व्यवस्थापन विद्यार्थ्यांमार्फत होत असते. सल्लागार म्हणून प्राध्यापकांचा उपयोग होत असतो. संचालक मंडळाकडून मानधन न घेता काम केले जाते. भांडारांच्या बोर्डिंगमध्ये रहाणाऱ्या विद्यार्थ्यांकडून स्वावलंबनाच्या तत्त्वांचा पुरस्कार मोठ्या प्रमाणावर केला जातो. भाज्या तयार करणे, स्वयंपाक करणे, वाढणे, अंथरुणे घालणे, भांडी घासणे, घरे झाडणे वगैरे कामे विद्यार्थी स्वतः करतात. त्यामुळे नोकरांचा खर्च कमी होतो. तसेच कधी जादा काम केल्याबद्दल वेगळा मोबदला दिला जातो. या भांडारांकडून विद्या-

र्थ्यांना नोकऱ्या मिळवून देण्यातही मदत केली जाते. तसेच नोकऱ्या-विनिमयाचे कामही या भांडारांकडून केले जाते.

मेक्सिकोमधील विद्यार्थी भांडारांकडून लोखंडी सामान व इतर फर्निचर उत्पादन करण्याचे कामही केले जाते. याशिवाय खेळणी तयार करण्याचे काम, साबण–पादत्राणे तयार करण्याचे काम भांडारांकडून केले जाते. फ्रान्स व पोलंड मधील भांडारांकडूनही उत्पादनाचे काम केले जाते. त्यांच्यातर्फे वर्कशॉप्स चालविली जातात. त्यामुळे विद्यार्थ्यांना लोहार-काम, इलेक्ट्रिशियनचे काम, प्लंबरचे काम शिकण्याची संधी मिळते. सिलोनमध्ये राष्ट्रीय बचतनिधीचे काम भांडारांकडून केले जाते.

भारताबाहेरील विद्यार्थी ग्राहक भांडारांनी केलेले काम पहाता भारतात अद्यापि ग्राहक भांडारांनी किती काम करणे आवश्यक आहे याची कल्पना येते. विद्यार्थी-दशेतच ग्राहक भांडारामुळे सहकारी चळवळीचा प्रात्यक्षिक अनुभव मिळण्याची विद्यार्थ्यांना संधी मिळते. या अनुभवाचा विद्यार्थ्यांना त्यांच्या भावी जीवनात उपयोग होतो व ते उत्तम सहकारी कार्यकर्ते बनू शकतात. भारतामध्ये आर्थिक विकासासाठी सहकारी पद्धतीचा अवलंब करण्याचे तत्त्व स्वीकारण्यात आले आहे, म्हणून प्रत्येक विद्यालयामध्ये, महाविद्यालयामध्ये, विद्यापीठात ग्राहक सहकारी भांडार सुरू होणे आवश्यक आहे. त्यामुळे विद्यार्थ्यांच्या अडचणी सुटण्यास मदत होते. तसेच त्यांना सहकारी चळवळीचा प्रात्यक्षिक अनुभव येतो. याशिवाय " सहकारी चळवळ " या विषयाचा समावेश शिकवावयाच्या विषयांमध्ये केला जावा, त्यामुळे त्यांना सहकारी चळवळीची अधिक माहिती होईल.

स्वेच्छेचे तत्त्व अवलंबणे जरूर

काही शाळा-कॉलेजांमधून प्रत्येक विद्यार्थ्यावर भांडारांचे सभासदत्व स्वीकारण्याची सक्ती केली जाते. ही प्रथा सहकारी चळवळीतील स्वेच्छेच्या तत्त्वाविरुद्ध आहे. विद्यार्थ्यांमध्ये भांडारांचे महत्त्व पटवून देण्याविषयी प्रचार केला जावा, सक्ती केली जाऊ नये.

भांडार नोंदणे आवश्यक

भांडारांचे कामकाज यशस्वी चालण्यासाठी भांडार नोंदणे केव्हाही उचित होय. कारण त्यामुळे विद्यार्थ्यांना सहकारी कायद्याचे ज्ञान होते व कायद्याच्या पूर्ततांची कल्पना येते. हा अनुभव त्यांना भावी आयुष्यात सहकारी चळवळीत काम करताना मोलाचा ठरतो.

" व्यवस्थापना "च्या शिक्षणासाठी स्वतंत्र सोय करणे आवश्यक

विद्यार्थी व्यवस्थापक मंडळातील प्रतिनिधींना तसेच सर्वसाधारण सभेच्या सभासदांना प्रशिक्षण देणे जरूर आहे. त्यामुळे त्यांना व्यवस्थापनकलेचा परिचय होईल व व्यवस्थापनात सुधारणा होईल. कारण अशी सुधारणा होण्याची निकड आहे.

विद्यार्थी ग्राहक भांडारांपुढील काही समस्या—

(१) " सभासदत्वाचा " प्रश्न

सर्वसाधारणपणे विद्यार्थी संबंधित संस्थेत शिक्षण घेत असतो. त्या काळापुरताच तो सभासद असतो. त्यामुळे या ग्राहक भांडारांचे सभासदत्व इतर भांडारांच्या सभासदत्वापेक्षा भिन्न आहे. विद्यार्थी अभ्यासक्रम पूर्ण करून सदर संस्था सोडून जात असता संस्थेच्या भांडारांचे व या विद्यार्थ्यांचे संबंध कसे असावेत याविषयी स्पष्टपणे संकेत ठरविले जाणे जरूर आहे.

(२) व्यवस्थापक मंडळावर संस्थेकडून अतिक्रमण

अनेक शिक्षणसंस्थांमध्ये व्यवस्थापक मंडळावर शिक्षकांची नेमणूक करण्याची पद्धत रूढ आहे. वास्तविक पाहाता विद्यार्थ्यांना व्यवस्थापक मंडळावर काम करण्याची संधी मिळणे जरूर आहे व या तऱ्हेचा अनुभव फार महत्त्वाचा असतो. म्हणून व्यवस्थापक मंडळावर शिक्षकांची नेमणूक केली जाऊ नये, फार तर शिक्षकांनी सल्लागार म्हणून भूमिका बजावणे अधिक उचित होय.

" भांडवला "ची समस्या

विद्यार्थी भांडाराचे सभासद मुख्यत्वे विद्यार्थी असल्याने त्यांच्याकडून भागभांडवलाच्या रूपाने मोठ्या प्रमाणावर भांडवल जमविता येत नाही. म्हणून या भांडारांना सवलतीच्या दराने सहकारी बँकांकडून, विद्यापीठ अनुदान मंडळाकडून भांडवल पुरविले जाणे जरूर आहे.

" उधारी "चा प्रश्न

अनेकदा विद्यार्थी ग्राहक भांडारांकडून उधारीने माल दिला जातो व त्यामुळे वसुलीचा प्रश्न या भांडारांना भेडसावतो. 'कॉशन मनी' म्हणून घेतलेल्या रकमेतून थकबाकीची वसुली करण्याचा अधिकार या भांडारांना दिला जावा. तसेच शिक्षणक्रम संपण्याच्या पूर्वी वसुली होणे जरूर आहे. याविषयी

आवश्यक ती दक्षता घेतली जावी. म्हणजे वसुली न झाल्याने भासणारा खेळत्या भांडवलाचा तुटवडा कमी होईल.

रिबेट व डिव्हिडंड पद्धतीचा पुरस्कार

रिबेट व डिव्हिडंड ही विक्री वाढविण्यासाठी ग्राहक भांडारांना उपयुक्त अशी मोठी आकर्षणे आहेत. या दृष्टिकोनातून या प्रथांचा उपयोग केला जावा. काही भांडारांकडून सभासदांचे पत्ते माहीत नसल्याने त्यांना सदर फायदा देण्यात दिरंगाई केली जाते, हे योग्य नव्हे. विद्यार्थ्यांचे अद्यावत पत्ते ठेवून त्यांना त्यांचे फायदे दिले जाणे जरूर आहे. त्याचप्रमाणे अधिक खरेदी करणाऱ्या विद्यार्थ्यांना पारितोषिके ठेवण्याने विक्री वाढविण्यास मदत होते.

"ग्राहक भांडारांना" शिक्षणसंस्थांकडून वाढते सहकार्य मिळण्याची जरूरी

शिक्षणसंस्थांकडून अद्यापि मोठ्या प्रमाणावर ग्राहक भांडारांना पाहिजे त्या प्रमाणात सहकार्य दिले जात नाही. त्यामुळे या ग्राहक भांडारांच्या समस्या सुटत नाहीत. त्यांना जागेची अडचण असते व अन्य काही समस्या असतात. या समस्या सोडविण्यासाठी शैक्षणिक संस्थांकडून मोठ्या प्रमाणात सहाय्य मिळणे आवश्यक असते व ते सहाय्य मिळाल्याखेरीज ग्राहक भांडारांची स्थिती सुधारणे अवघड आहे.

विद्यार्थी ग्राहक भांडारांना मार्गदर्शन करण्यासाठी "मध्यवर्ती" संस्थेची गरज

विद्यार्थी ग्राहक भांडाराच्या सभासदांचे वय कमी असते, कारण १८ वर्षांखालील व्यक्तीला सभासदत्व मिळू शकते. त्यांचा अनुभव तोकडा असतो. म्हणून त्यांना योग्य मार्गदर्शन मिळणे जरूर आहे. म्हणून राज्य पातळीवर, जिल्हा पातळीवर विद्यार्थ्यांच्या "फेडरल" स्वरूपाच्या सहकारी संस्था स्थापन व्हाव्यात व या संस्थांकडून उत्पादकांशी संपर्क राखून मोठ्या प्रमाणावर मालाची खरेदी केली जावी व जिल्हा पातळीवर व त्या खालच्या पातळीवर काम करणाऱ्या विद्यार्थ्यांच्या सहकारी भांडारांना माल पुरवावा व इतर समस्या सोडविण्याचा प्रयत्न करावा. भारतात ग्राहक सहकारी चळवळीचा प्रचार विद्यार्थीवर्गात अधिक झाला तर किफायतशीर दराने विद्यार्थ्यांना वस्तु लाभतील व काही विद्यार्थ्यांवर वाढणाऱ्या महर्गतेने शिक्षण सोडून देण्याची पाळी येते ती येणार नाही.

विद्यार्थी ग्राहक भांडारे व विद्यार्थ्यांचे इतर प्रश्न

विद्यार्थी ग्राहक भांडारांनी फक्त खरेदी-विक्रीचे व्यवहार करून स्वस्थ न बसता सामूहिक विकास योजनांमध्ये भाग घेण्यास सभासदांना उद्युक्त करावे म्हणजे समाजोपयोगी कार्य होईल.

विद्यार्थ्यांमधील बेशिस्त कमी करण्यासाठी या ग्राहक भांडारांचा उपयोग होऊ शकतो, हे अमेरिकेतील विद्यार्थी ग्राहक भांडाराच्या उदाहरणावरून पटण्यासारखे आहे. अमेरिकेतील "नॉर्थ अमेरिकन लीग ऑफ स्टुडन्टस् को-ऑपरेटिव्हज" या संस्थेने या संदर्भात उपयुक्त कामगिरी केली व तेथील विद्यार्थ्यांमधील बेशिस्त कमी करण्याची अवघड जबाबदारी यशस्वीरीत्या पार पाडली. हे उदाहरण भारतातील ग्राहक भांडारांना उद्‌बोधक होईल.

भारतांतील विद्यार्थी सहकारी ग्राहक भांडारे फक्त विद्यार्थ्यांच्या अडचणी दूर करण्याची जबाबदारी पार पाडतील एवढेच नव्हे तर या ग्राहक भांडारांच्या द्वारा विद्यार्थ्यांना मिळालेल्या अनुभवाने त्यांना भावी आयुष्यात पेलाव्या लागणाऱ्या जबाबदाऱ्या यशस्वी रीतीने पार पाडण्यास मदत होईल.

विद्यार्थी ग्राहक भांडारांचे "ऑडिट" करताना हे विद्यार्थ्यांचे ग्राहक भांडार आहे हे लक्षात घेऊन त्यांचे ऑडिट करण्यात यावे, चुका दाखविल्या जाव्यात व उपयुक्त मार्गदर्शन केले जावे.

भावी काळात विद्यार्थी ग्राहक भांडारांच्या अडचणी दूर झाल्यास ही विद्यार्थी ग्राहक भांडारे फार मोठी कामगिरी बजावतील यांत शंका नाही.

◆ ◆ ◆

प्रकरण १६ वे

ग्राहक सहकारी चळवळीच्या समस्या व त्यांवरील उपाय

सर्वसामान्य माणसाची वस्तूंच्या एकसारख्या वाढणाऱ्या वस्तूंच्या किंमतींच्या संकटातून मुक्तता करणे हा ग्राहक सहकारी चळवळीचा प्रमुख हेतू आहे. त्याबरोबरच भेसळीच्या मालापासून व बनावटीपासून सर्वसामान्य नागरिकांची मुक्तता करणे हाही ग्राहक सहकारी चळवळीचा हेतू आहे. ग्राहक सहकारी चळवळीची भारतातील सुरुवात १९१२ च्या दरम्यान झाली, तरी १९२८-२९ मध्ये भांडारांची संख्या फक्त ३२३ होती. यानंतरच्या दशकात मात्र भांडारांची संख्या ७६ ने वाढली व १९३८-३९ मध्ये भांडारांची संख्या ३९६ पर्यंत वाढली. १९३९ मध्ये दुसरे महायुद्ध सुरू झाले व या काळात वाटपाचे काम मोठ्या प्रमाणात ग्राहक भांडारांकडे सोपविण्यात आले व म्हणून ग्राहक सहकारी चळवळीची वाढ या काळात मोठ्या प्रमाणात झाली व १९५१-५२ मध्ये भांडारांची संख्या ९७५७ झाली व त्यांच्याकडून ८२·१६ कोट रुपयांची उलाढाल होऊ लागली व सभासद-संख्या १८·४६ लाख झाली; परंतु त्यानंतर युद्ध संपले व नियंत्रणे रद्द केली गेली. या विनियंत्रणाचा परिणाम मोठ्या प्रमाणात भांडारांवर झाला. १९५८-५९ मध्ये भांडारांची संख्या ६८५७ झाली. सभासद-संख्या १३·७६ लाख झाली. १९६१-६२ मध्ये प्राथमिक भांडारांची संख्या ७२६६ व सभासद-संख्या १४ लाख झाली. घाऊक भांडारांची संख्या १९५९-६० मध्ये ६५ होती, ती १९६१-६२ मध्ये ३२ झाली. सभासद-संख्या १९५९–६० मध्ये १२००० होती. १९६१–६२ मध्ये ती ५००० पर्यंत खाली आली. १९६२ मध्ये चीनचे आक्रमण झाल्यानंतर भाववाढ रोखण्यासाठी ग्राहक सहकारी चळवळीचा उपयोग करण्याचे ठरले व त्यासाठी स्वतंत्र योजना आखण्यात आली. ही योजना 'सेंट्रली स्पॉन्सर्ड स्कीम' या नावाने ओळखली जाते. ५०,००० लोकसंख्या असलेली सर्व गावे या योजनेत समाविष्ट होणार होती. या योजनेनुसार घाऊक भांडारे व प्राथमिक भांडारे व शाखा मोठ्या प्रमाणावर उभारण्यात येणार आहेत. या योजनेसाठी १० कोटी रुपयांची तरतूद करण्यात आली. सध्या देशात जवळजवळ २२४ घाऊक भांडारे व ७००० प्राथमिक भांडारे उभारण्यात आली आहेत. सध्या

त्यांच्याकडून वर्षाला १० कोटी रुपयांपेक्षा अधिक किंमतीचा माल विकण्यात येतो. चौथ्या पंचवार्षिक योजनेच्या काळात भारताच्या एकंदर धंद्यापैकी २०% उलाढाल ग्राहक सहकारी चळवळीमार्फत व्हावी अशी इच्छा प्रदर्शित करण्यात आली.

ग्राहक सहकारी चळवळीची सध्याची प्रगती अधिक प्रमाणात होणे आवश्यक आहे. तसेच सध्याची प्रगती कायम स्वरूपाची राहणे जरूर आहे. कारण मागील काळात प्रगतीची पिछेहाट मोठ्या प्रमाणात झाली आहे. म्हणून यापुढील काळात ग्राहक सहकारी चळवळीच्या पिछेहाटीची कारणे लक्षात घेऊन, आवश्यक ते उपाय योजून या पुढील काळात पिछेहाट होणार नाही याविषयी आवश्यक ती दक्षता घेतली जाणे जरूर आहे.

ग्राहक सहकारी चळवळीच्या प्रमुख अडचणी पुढीलप्रमाणे आहेत—

(१) प्राथमिक भांडोरे व घाऊक भांडोरे यांमधील संबंध तितकेसे निकोप नाहीत त्यामुळे त्यांच्यामध्ये अनेक संघर्ष निर्माण होतात.

(२) नफावाटणी, मालाचा पुरवठा, खरेदीविक्रीविषयक धोरण यांमध्ये घाऊक भांडारांचे व शाखांचे किंवा प्राथमिक भांडरांचे संबंध स्पष्ट करण्यात आले नाहीत.

(३) सहकारी भांडारांच्या बऱ्याच कर्मचाऱ्यांना अद्यापि प्रशिक्षण मिळाले नसल्याने कारभार बराचसा सदोष आहे.

(४) सहकारी भांडारांच्या बऱ्याच कर्मचाऱ्यांना अद्यापि समाधानकारक वेतने दिली जात नाहीत त्यामुळे त्यांच्याकडून दुसरीकडे नोकरी मिळविण्याचा प्रयत्न होतो.

(५) परदेशातून आणाव्या लागणाऱ्या वस्तू कशा उपलब्ध कराव्यात याविषयी ग्राहक भांडारांना मार्गदर्शन होत नाही. त्यामुळे परदेशातील मालाच्या उत्पादकांशी त्यांना संपर्क राखता येत नाही.

(६) ग्राहक भांडारांना खेळत्या भांडवलाचा तुटवडा भासतो म्हणून मोठ्या प्रमाणावर उलाढाल करता येत नाही व नफ्याच्या प्रमाणात वाढ होत नाही.

(७) ग्राहक भांडारांजवळील निधीचे व नफ्याचे प्रमाण अल्प आहे म्हणून स्वावलंबनात अडचणी येतात.

(८) भूतकाळात नियंत्रित वस्तूंवर लक्ष केंद्रित केल्याने विनियंत्रण आल्यानंतर ग्राहक सहकारी चळवळीला मोठ्या प्रमाणात पिछेहाट मिळाली

असताना अद्यापीही ग्राहक भांडारांकडून नियंत्रित वस्तूंच्या व्यापारावरच भर दिला जातो.

(९) ग्रहक भांडारांना योग्य जागा मिळविण्यात अडचण येते. विशेषतः नागरी भागात जागा मिळविताना अधिक चणचण येते.

(१०) शहरामध्ये दुकनासाठी जागा मिळविणे अवघड जाते व त्याहून अधिक गुदामासाठी जागा मिळविणे अवघड जाते. कारण गुदामासाठी मोठी जागा आवश्यक असते.

(११) उधारीची वसुली करणे ही ग्राहक भांडारांना भाडणारी फार मोठी अडचण आहे. काही वेळेला तर सेवा सहकारी संस्था, प्राथमिक भांडार यांना उधारीने दिलेल्या मालाचे पैसे वसूल करणे घाऊक भांडारांना अवघड जाते म्हणून खेळत्या भांडवलाची अडचण अधिक भासते.

(१२) बाजारातील परिस्थितीचे पूर्ण आकलन होणे कोणत्याही व्यापाऱ्याला किंवा संस्थेला आवश्यक असते. ग्राहक सहकारी भांडारांकडून खरेदी-विक्री-विषयक निर्णय अनेकदा परिस्थितीचे पूर्ण आकलन झाल्याशिवाय घेतले गेल्याने त्यांना नुकसान सोसावे लागते.

(१३) अद्यापि बऱ्याच ग्राहक भांडारांमधील स्टॉक व हिशेब ठेवावयाची पद्धत सदोष आहे. त्यामुळे मालात तुटवडा अधिक आल्यास त्याची जबाबदारी कोणावर ठेवावी, याविषयी निर्णय घेणे अवघड जाते. म्हणून अधिकारांचे वाटप योग्य रीतीने होणे आवश्यक असते. प्रत्येक भांडारातून रोजचे हिशेब रोज लिहिले जात नाहीत. त्यामुळे अंतिम हिशेबपत्रके तयार करणे अवघड होते.

(१४) दैनंदिन कारभारात अनेकदा संचालकाकडून हस्तक्षेप केल जातो व त्यामुळे व्यवस्थापकांना व्यवस्थापन करणे अवघड होते.

(१५) संचालक मंडळामध्ये, सेवक वर्गामध्ये अद्यापि समाजकार्य करण्याची सेवावृत्ती मोठ्या प्रमाणावर निर्माण झालेली नाही. म्हणून काही वेळेला संचालक मंडळाकडून घेतलेले निर्णय व्यक्तिगत हितास अधिक महत्त्व देऊन घेतलेले असतात व ते संस्थेला विशेष लाभदायक नसतात.

(१६) ग्राहक सहकारी चळवळीचे यश मोठ्या प्रमाणात सभासदांच्या "उपक्रमशीलते" वर अवलंबून असते. ग्राहक भांडारांचे सभासद संस्थेच्या कारभारात अद्यापि पाहिजे त्या प्रमाणात उत्साह घेत नाहीत. त्यामुळे गटबाजीस उत्तेजन मिळते व तेच तेच संचालक मंडळ परत परत अधिकारावर येते.

(१७) ग्राहक भांडारांचे पंच-मंडळाला व सभासदांना अजून मोठ्या प्रमाणात ग्राहक सहकारी चळवळीविषयक प्रशिक्षण मिळालेले नाही, म्हणून त्यांना या विषयांचे अद्यापि आकलन झालेले नाही.

(१८) सेवावृत्तीचा अभाव अद्यापि प्रकर्षाने दिसतो. स्वार्थत्यागी माणसे मोठ्या प्रमाणावर ग्राहक सहकारी चळवळीत दिसत नाहीत, त्यामुळे सर्वसाधारण ग्राहकाच्या हिताचा विचार व्हावा तेवढा होत नाही.

(१९) राज्य-पातळीवरील फेडरेशनकडून अद्यापि मोठ्या प्रमाणावर कामगिरी पार पाडली गेली नाही. म्हणून त्या फेडरेशनचा अद्यापि पाहिजे त्या प्रमाणात खालच्या पातळीवरील संस्थांना फायदा मिळत नाही.

(२०) उत्पादक व ग्राहक सहकारी संस्थांमध्ये अद्यापि पाहिजे त्या प्रमाणात एकसूत्रीपणा निर्माण झालेला नाही. त्यामुळे ग्राहक भांडारांना अद्यापि योग्य भावात मोठ्या प्रमाणात माल उपलब्ध होणे अवघड जाते.

वरील समस्या सुटल्याखेरीज ग्राहक सहकारी चळवळीचा योग्य विकास होणे शक्य नाही. ग्राहक सहकारी चळवळीच्या प्रगतीसाठी केंद्र सरकारने, राज्य सरकारने व ग्राहक भांडारांनी पुढील उपाय तातडीने योजणे आवश्यक आहे.—

ग्राहक भांडारांना, प्रयत्न करूनही, योग्य जागा दुकानासाठी व गुदामासाठी मिळत नाही. यासाठी सरकारने आपल्या खास अधिकारात ग्राहक भांडारांना जागा मिळवून द्यावी.

राज्य सरकारने घाऊक भांडारे, प्राथमिक भांडारे व शाखा यांना एकत्र बोलावून त्यांच्यामधील संघर्षाच्या विषयांवर म्हणजे नफा-वाटणी, मालाचा पुरवठा, खरेदी-विक्री धोरण यांवर एकमत घडवून आणावे म्हणजे संघर्ष कमी होतील.

सहकारी ग्राहक भांडारांच्या कर्मचाऱ्यांना दिले जाणारे शिक्षण वस्तुनिष्ठ दृष्टिकोनातून दिले जाणे जरूर आहे व प्रत्येक भांडाराने आपल्या कर्मचाऱ्यांना प्रशिक्षित करून आणणे आवश्यक आहे.

ग्राहक भांडारांचे राज्यपातळीवरील फेडरेशन्सनी राज्यातील ग्राहक भांडारांकडून इंडेंट मागवावे. राज्यपातळीवरील मार्केटिंग संस्थेमार्फत अगर प्रत्यक्षरीत्या परदेशातील उत्पादकांशी संपर्क राखून जिल्हा पातळीवरील ग्राहक भांडारांना परदेशातून आवश्यक असलेल्या वस्तू उपलब्ध करून द्याव्यात.

ग्राहक भांडारांनी केवळ नियंत्रित व्यापारावर भर न देता सर्व प्रकारच्या वस्तूंच्या व्यापारावर लक्ष द्यावे.

जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँकांनी ग्राहक भांडारांना कर्ज-पुरवठा करताना जास्त उदार दृष्टिकोन स्वीकारणे आवश्यक आहे.

ग्राहक भांडारांनी जनतेचा विश्वास संपादन करून ठेवीच्या रूपाने आपल्या भाग-भांडवलात भर घालणे आवश्यक आहे.

प्राथमिक भांडारांनी व सेवा-सहकारी संस्थांनी ठराविक मुदत मागून घेऊन त्या मुदतीत उधारीने खरेदी केलेल्या मालाची किंमत देण्याची तरतूद करणे आवश्यक आहे.

ग्राहक भांडारांमध्ये अद्यापि हिशेब ठेवावयाच्या वेगवेगळ्या पद्धती आहेत. यांमध्ये एकच पद्धत अवलंबिणे सगळ्यांच्या हिताचे आहे.

पंचमंडळाच्या सभासदांना व इतर सभासदांना प्रशिक्षण देण्याची तरतूद करण्यात आली आहे. त्याची लवकर अंमलबजावणी होणे जरूर आहे.

राज्यपातळीवरील ग्राहक संघटनेने अधिक क्रियाशील होणे जरूर आहे.

उत्पादक व ग्राहक सहकारी संस्थांमध्ये अधिक एकसूत्रीपणा निर्माण होण्यासाठी दोघांकडून प्रयत्न केले जाणे आवश्यक आहे.

सरकारने धान्य खरेदीच्या व साखरेच्या बाबतीत ग्राहक भांडारांना काही माल उधारीने पुरवावा.

ट्रक खरेदीसाठी मध्यवर्ती घाऊक भांडारांना कर्जे पुरवावीत.

कापड व इतर वस्तू खरेदी करण्यासाठी जादा रकमेची पत सहकारी बँकांनी द्यावी.

सहकारी ग्राहक भांडारांच्या एकत्रित नफ्यावर प्राप्तिवर न आकारता प्रत्येक दुकानच्या नफ्यावर तो आकारला जावा.

सुपरमार्केटची विचारसरणी आज अधिक स्वीकारली गेली आहे. परंतु या देशातील एकंदर परिस्थिती लक्षांत घेता एकच डिपार्टमेंटल स्टोअरऐवजी गावाच्या वेगवेगळ्या भागांत दुकाने उघडण्यात येऊन त्यांतून वेगवेगळ्या वस्तू विकल्या जाणे अधिक श्रेयस्कर आहे.

वरील सर्व उपाय तातडीने योजले जाणे जरूर आहे.

◆ ◆ ◆

प्रकरण १७ वे

ग्राहक सहकारी चळवळीचे महत्त्व पटले, मग आता सहकारी ग्राहक भांडार कसे उभाराल?

ग्राहक सहकारी चळवळीची विचारसरणी पटूनही ग्राहक सहकारी भांडार उभारण्यासाठी काय करावे लागते, कोणती रीत अवलंबावी लागते हे माहीत नसल्याने अनेक संस्था, शाळा, कॉलेजे, ऑफिसे सहकारी ग्राहक भांडार स्थापन करण्याचा विचार पुढे ढकलतात.

ग्राहक सहकारी भांडार सहकारी कायद्याखाली नोंदता येते किंवा नोंदले नाही तरी चालते. परंतु न नोंदलेल्या भांडाराला पुढे अडचणी येतात. त्यांना अनुदान मिळणे, उधारीने माल मिळणे अवघड जाते. म्हणून महाराष्ट्र राज्य सहकारी कायद्याखाली ग्राहक भांडाराची नोंदणी करून घेणे केव्हाही योग्य होय.

ग्राहक भांडारांची सहकारी कायद्याखाली नोंदणी कशी करावी लागते त्यासाठी अवलंबावी लागणारी पद्धत—

(१) महाराष्ट्र राज्याच्या सहकारी कायद्याच्या सहाव्या कलमानुसार नोंदणी करू इच्छिणाऱ्या नियोजित संस्थेने पुढील अटींचे पालन केले पाहिजे. संयुक्त संस्थेखेरीज इतर संस्था नोंदावयाची असल्यास तिचे कमीत कमी दहा सभासद हे वेगवेगळ्या कुटुंबातील, मात्र एकाच कार्यक्षेत्रात राहणारे व करार करण्यास योग्य असणारे असावेत.

(२) मर्यादित संस्था नोंदावयाची असल्यास तिचे सर्व सभासद एकाच गावात अथवा गावामध्ये राहणारे असले पाहिजेत.

(३) संयुक्त संस्था नोंदावयाची असेल तर तिचे कमीत कमी पाच सभासद या कायद्यानुसार नोंदलेले संस्था-सभासद असले पाहिजेत.

(४) प्रत्येक संस्थेने आपल्या नावासमोर लिमिटेड किंवा अनलिमिटेड असा उल्लेख केला पाहिजे.

कलम ८ वे

या कायद्यानुसार कोणतीही सहकारी संस्था नोंदावयाची असेल तर त्या संस्थेने पुढील कागदपत्र सादर केले पाहिजेत—

(१) संस्थेची नोंदणी करण्यासाठी अर्ज नमुना " अ ".

(२) पोटनियमाच्या चार प्रती.

(३) बँकेत पैसे भरल्याबाबतचे सर्टिफिकेट.

(४) सभासदांची यादी व त्यांनी दिलेल्या रकमेची यादी.

(५) जर नोंदावयाची संस्था अमर्याद जबाबदारीची असेल तर सर्व सभासदांचे जिंदगीपत्रक.

(६) संस्था नोंदावयाच्या अगोदर संस्थेला कायम स्वरूपाची मालमत्ता मिळाली असेल तर ती माहिती.

(७) रजिस्ट्रार मागतील ती ती अन्य माहिती.

सहकारी कायद्याच्या नवव्या कलमाप्रमाणे—

(१) सहकारी संस्था नोंदणीसाठी अर्ज आल्यापासून सहा महिन्यांच्या आत रजिस्ट्रारने त्या अर्जाचा निकाल लावला पाहिजे.

(२) जर ती संस्था सहा महिन्यांच्या आत नोंदता आली नाही तर रजिस्ट्रारने राज्य सरकारला तसे कळवले पाहिजे व त्यानंतर राज्य सरकार जसा आदेश देतील तसे रजिस्ट्रारने वागले पाहिजे.

(३) जर जी संस्था नोंदावयाची नसेल तर ती संस्था का नोंदविता येत नाही याचे कारण रजिस्ट्रारने चीफ प्रमोटर्सना कळविले पाहिजे.

(४) संस्था नोंदावयाची असेल तर पोटनियमांच्या चार प्रतींपैकी एक प्रत सहीशिक्क्यानिशी रजिस्ट्रार त्या संस्थेस पाठवून देतील व हाच संस्था नोंदल्याचा पुरावा होय व संस्था नोंदल्यानंतर ती संस्था नोंदल्याबद्दलचा रजिस्ट्रार आपल्या सहीशिक्क्यानिशी नोंदणीचा दाखला देतील. तोच संस्था नोंदल्याचा पुरावा होय.

संस्थेची नोंदणी झाल्यानंतर ज्या नावाने तिची नोंदणी झाली असेल ती एक व्यक्तिभूत मंडळी होईल. तसेच तिची परंपरा अखंड असेल, तिचा एक सामाईक शिक्का असेल, तिला मालमत्ता संपादन करण्याचा, धारण करण्याचा आणि विल्हेवाट लावण्याचा, करार करण्याचा, दावे व इतर वैध कारवाया दाखल करण्याचा, त्यांत प्रतिवाद करण्याचा आणि तिच्या घटनेच्या प्रयोजनासाठी आवश्यक असतील अशा सर्व गोष्टी करण्याचा अधिकार असेल.

ग्राहक भांडारांची या पद्धतीने नोंदणी झाल्यानंतर या संस्थेने सहकारी कायद्याप्रमाणे व पोटनियमांनुसार संस्थेचा कारभार केला पाहिजे.

परिशिष्ट अ

सहकारी ग्राहक संस्था मर्यादितचे उप-विधी

[अर्थात स्वतःसाठी वेगळे उप-विधी करण्याचे स्वातंत्र्य प्रत्येक ग्राहक भांडाराला असते. परंतु त्या उप-विधींना सहकारी खात्याची मंजुरी घेणेही जरूर आहे.]

(सूचना—या उपविधीत केलेल्या अधिनियमांचा व नियमांचा उल्लेख हा अनुक्रमे महाराष्ट्र सहकारी संस्था अधिनियम १९६० व त्याखाली केलेले नियम १९६१ यांचा उल्लेख आहे असे समजावे.)

१. प्रास्ताविक

१. संस्थेचे नाव.....सहकारी ग्राहक संस्था मर्यादित असे आहे व तिचा नोंदलेला पत्ता :—गाव..... पोस्ट.....तालुका.....जिल्हा.....आहे.

उपविधीत नोंदलेला संस्थेचा पत्ता लेखी लिहून मे. जॉइंट / जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रार साहेब व भागाचे ऑडिटरसाहेब यांना नियम ३१ मधील तरतुदीप्रमाणे कळविला जाईल. पत्त्यात बदल झाल्यापासून तीस दिवसांच्या आत तो बदल, अधिनियम कलम-क्रमांक ३७ व नियम-क्रमांक ३१ मधील तरतुदीनुसार त्यांना कळविला जाईल. नियमानुसार उपविधीत पत्त्याची दुरुस्ती केल्याशिवाय तो बदल नोंदला असे समजण्यात येणार नाही.

१. (अ) मे. जॉईंट / जिल्हा डेप्युटी रजिस्ट्रारसाहेब यांच्या आगाऊ परवानगीने संस्थेस आपल्या शाखा सुरू करता येतील व त्यांचा पत्ता व त्यात होणारे बदल उपविधी क्रमांक १ मध्ये नमूद केल्याप्रमाणे वेळोवेळी कळविले जातील.

२. उद्देश

२. संस्थेचे उद्देश खालीलप्रमाणे असतील :—

(१) सदस्यांमध्ये काटकसर, स्वावलंबन व सहकार यांचा प्रसार होण्यास उत्तेजन देणे.

(२) संस्थेच्या गरजा भागविण्याकरिता उपविधी क्रमांक ३ मध्ये नमूद केलेल्या साधनांनी भांडवल जमविणे.

(३) सदस्य व इतर ग्राहक यांच्यासाठी खाद्योपयोगी व इतर दैनंदिन गरजांचा गिऱ्हाईकी माल संपादन करणे, मालाचे उत्पादन स्वतः करणे अगर अशाच प्रकारची कामे करीत असलेल्या संस्थांशी करार करून व / अगर भागिदारी पत्करून माल उत्पादन करणे, तो माल त्यांना वाटून देणे (विक्रणे) किंवा त्यांची अन्य प्रकारे सेवा करणे.

(४) माल संपादन करणे, मालावर प्रक्रिया करणे व तो वाटणे, त्यापासून मिळालेला नफा, नियम व उपविधीनुसार सदस्य व बिगर सदस्य गिऱ्हाईक यांच्यामध्ये वाटणे.

(५) उत्पादन केलेल्या मालात वेळोवेळी सुधारणा करणे व मालाचा सदस्यांमध्ये व गिऱ्हाइकांमध्ये प्रचार करणे.

(६) माल साठविण्यासाठी गुदामे बांधणे, ती खरेदी करणे अगर भाड्याने घेणे.

(७) सरकारकडून अगर स्थानिक प्राधिकाऱ्याकडून सोपविलेले मालवाटपाचे व विक्रीचे काम करणे.

(८) गिऱ्हाइकांना लागणाऱ्या मालाच्या भावाची पातळी वर जाऊ न देणे व त्यांना चांगला माल योग्य किंमतीत मिळेल अशी परिणामकारक उपाययोजना करणे.

(९) वरील क्रमांक १ ते ८ यांत नमूद केलेल्या उद्देशांच्या पूर्ततेसाठी जरूर भासणारी इतर कामे हाती घेणे.

२. (अ) इतर उपविधींत काहीही नमूद केले असले तरी सदस्यांची व त्यांच्या अनुषंगाने जनतेची राहणी, उद्योगधंदा व उत्पादन-पद्धती यांत सुधारणा घडवून आणण्यासाठी मे. जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रार यांनी पसंत केलेल्या नियमांनुसार व ते वेळोवेळी घालतील त्या अटी व मर्यादांनुसार खाली नमूद केलेले अगर इतर कोणतेही धंदे संस्थेच्या समितीस हाती घेता येतील अगर अशा धंद्यास भांडवल पुरविता येईल.

३. भांडवल

३. खालील साधनांनी भांडवल जमा केले जाईल :—

(अ) भागांच्या रूपाने—(१) सदस्यांकडून, (२) सरकारकडून—जिल्हा केंद्रीय सहकारी बँकेमार्फत.

(ब) ठेवीच्या रूपाने–सदस्यांकडून.

(क) कर्जाच्या रूपाने.

(ड) देणगीच्या व मदतीच्या रूपाने.

(ई) प्रवेश-फीच्या रूपाने.

वरील ' ब ' आणि ' क ' या साधनांनी जमविण्याचे भांडवल हे मे. जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब यांच्या अगाऊ परवानगीशिवाय, भागांचे वसूल झालेले भांडवल, साठलेला राखीव निधी व इमारत निधी यांच्या बेरजेतून साचलेले तोटे वजा जाता राहिलेल्या रकमेच्या दहा पटींहून जास्त असणार नाही. (व्यापाऱ्यांकडून उधारीने आणलेला माल हा या उपविधीच्या कारणाकरिता कर्ज समजले जाईल.)

संस्थेचे भांडवल संस्थेच्या व्यवहारात गुंतलेले नसेल तेव्हा अधिनियम कलम ७० अन्वये ते गुंतविले जाईल. परंतु इंडियन ट्रस्ट ॲक्टच्या कलम २० (ई) प्रमाणे ते गुंतविले जाणार नाही.

टीप—या उपविधीत योजलेल्या " व्यवहार " या शब्दात मे. जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रार साहेब यांच्या अगाऊ मंजुरीने संस्थेच्या चालू व्यवहारातील येणी कर्जे वसूल करण्याकरिता स्थावर जिंदगीत अगर संस्थेच्या स्वत:च्या उपयोगासाठी इमारत अगर इमारती बांधण्याच्या कामात केलेल्या गुंतवणुकीचा समावेश होतो.

४. सदस्यत्व

४. उपविधी क्र. ५ मधील अटींना पात्र राहून..... गावात राहणाऱ्या कोणत्याही इसमास संस्थेचे सदस्य होता येईल. मात्र या संस्थेच्या कार्यक्षेत्रात एखादी याच प्रकारची संस्था असल्यास अगर स्थापन झाल्यास तिचे कार्यक्षेत्र या संस्थेच्या कार्यक्षेत्रातून वगळले जाईल.

५. नियम १९ अन्वये घातलेल्या व खालील अटी पुऱ्या केल्याखेरीज कोणाही इसमास संस्थेचे सदस्य होता येणार नाही :—

(१) तो पूर्ण १८ वर्षे वयाचा व करार करण्यास लायक असला पाहिजे.

(२) त्याने उपविधी क्र. ४ मधील अटी पुऱ्या केल्या पाहिजेत.

(३) तो चांगल्या वर्तणुकीचा असला पाहिजे.

(४) त्याची पत चांगली असली पाहिजे व त्याच्याकडे सरकारी बाकी

विगर परवानगीने थकलेली नसली पाहिजे किंवा त्याच्यावर दिवाणी कोर्टाचा हुकूमनामा नसला पाहिजे.

(५) मे. जिल्हा डेप्युटी / अ. राजिस्ट्रार साहेब यांनी ठरविलेल्या नमुन्यात त्याने सदस्यत्वाकरिता अर्ज दिला असला पाहिजे.

(६) संस्थेचे उद्देश त्यास समजले असले पाहिजेत.

(७) त्याचा सदस्य होण्याबद्दलचा लेखी अर्ज समितीतील एकूण सभासदांच्या निम्याहून अधिक बहुमताने मंजूर केला असला पाहिजे.

(८) त्याने १ रुपया फी दिली पाहिजे.

(९) त्याने निदान एक तरी भाग घेऊन त्याची पूर्ण रक्कम भरली असली पाहिजे.

(१०) तो दारू व इतर मादक पदार्थ पिणारा नसला पाहिजे.

(११) अधिनियम, नियम व उपविधी यांतील अटी त्याने पुऱ्या केल्या पाहिजेत.

वरील क्रमांक ५ व ७ मधील अटी संस्था नोंदण्यासाठी केलेल्या मूळच्या अर्जावर ज्यांच्या सह्या असतील त्यांना लागू असणार नाहीत.

५. (अ) " सहकारी सदस्य " अगर " सहानुभूती असलेला सदस्य " म्हणून एखाद्या इसमास त्याच्या लेखी अर्जावरून अधिनियम कलम क्रमांक २४ मधील तरतुदीनुसार सदस्य करून घेता येईल. मात्र त्याने उपनिधीक्रमांक ५ मधील अटी पुऱ्या केल्या असल्या पाहिजेत. अशा सदस्याचे संस्थेशी होणारे व्यवहार व संस्थेतील त्याचे अधिकार अधिनियम कलमे अनुक्रमे २४ व २७ (८) मधील तरतुदींना अनुसरून मर्यादित स्वरूपाचे असतील; त्यांहून जादा असणार नाहीत.

(ब) मयत सदस्याचे भाग अगर हितसंबंध वारस हक्काने मिळविणारे अज्ञान अगर वेडसर इसम यांना अनुक्रमे त्यांचे कायदेशीर प्रतिनिधी अगर पालक यांच्या मार्फत, नियम व उपविधी यांत सदस्य करून घेण्यासंबंधी ठरविलेल्या कार्यपद्धतीनुसार, नियम क्र. २० प्रमाणे सदस्य करून घेता येईल; आणि अधिनियम व नियमांनुसार उपविधीत नमूद केलेल्या हक्कांचा व जबाबदाऱ्यांचा उपभोग त्यांच्या मार्फत घेता येईल.

(क) उपविधी क्रमांक ५ मध्ये काहीही नमूद केले असले तरी राज्य सरकार व पैसा पुरविणाऱ्या केंद्रीय सहकारी बँकेस या संस्थेचे सदस्य होता येईल.

६. एखाद्या अर्जदारास सदस्य करून घेण्याचा नकारात्मक निर्णय दिल्यास तो निकालाच्या तारखेपासून १५ दिवसांच्या आत–अगर सदस्य होण्याकरिता केलेल्या अर्जाच्या तारखेपासूज तीन महिन्यांच्या आत--जी मुदत लवकरची असेल ती--त्या अर्जदाराला कळविला जाईल. अर्जदाराला अधिनियम कलम क्र. २३ मधील तरतुदीनुसार मे. जिल्हा डेप्युटी असि. रजिस्ट्रार साहेब यांच्याकडे या निर्णयाविरुद्ध अपील करता येईल.

७. सदस्याची जबाबदारी त्याने घेतलेल्या भागांच्या रकमापैकी न भरलेल्या रकमेइतकी राहील व सदर रकमेस तो अगर त्याची जिंदगी जबाबदार राहील.

८. प्रत्येक सदस्याने आपणांस लागणारा व संस्था विकीत असलेला माल संस्थेकडूनच रोखीने घेतला पाहिजे. सदस्य व बिगर सदस्य ग्राहकांना संस्थेकडे अगाऊ रकमा (ॲडव्हान्से) ठेवता येतील व त्या रकमांच्या मर्यादेपर्यंत उधारीने माल देता येईल. आगाऊ रकमांवर व्याज दिले जाणार नाही.

९. चिटणीसास तीन महिन्यांची लेखी नोटीस देऊन कोणाही सदस्यास आपले नाव (अंग) संस्थेतून काढून घेता येईल. मात्र तसे करण्यापूर्वी त्याच्याकडे येणे असलेल्या रकमांची पूर्ण फेड झाली असली पाहिजे. नियम २१ मधील व उपविधीतील तरतुदी, राजीनामा मंजूर करताना विचारात घेतल्या जातील.

१०. साधारण सभेस हजर असणाऱ्या व मताचा अधिकार असणाऱ्या सदस्यांच्या संख्येच्या ३/४ सदस्यांच्या मताने कोणत्याही सदस्यास खालीलपैकी कोणत्याही कारणाकरिता संस्थेतून काढून टाकता येईल :—

(अ) जर तो आपली बाकी सतत थकविणारा असेल.

(ब) जर समितीच्या मते तो संस्थेच्या हिताविरुद्ध काही कृत्य करीत असेल अगर संस्था व्यवस्थेशीर चालण्यात अडथळे आणीत असेल.

(क) समितीच्या मते त्याने संस्थेला बदनाम गेले असेल.

(ड) जर संस्थेशी होणाऱ्या त्याच्या व्यवहाराच्या बाबीसंबंधीच्या उपविधीचे तो उल्लंघन करीत असेल.

(ई) जर त्याने भागाचा हप्ता थकविला असेल.

(फ) जर त्याचे दिवाळे निघाले असेल अगर तो कायद्याने नालायक ठरला असेल.

(ग) त्याला फौजदारी गुन्ह्याबद्दल शिक्षा झाली असेल.

कोणत्याही सदस्यास संस्थेतून काढून टाकताना अधिनियम कलम क्रमांक ३५ व नियम क्रमांक २८ व २९ मधील तरतुदी विचारात घेतल्या जातील व

त्यात नमूद केलेल्या कार्यरीतीचा अवलंब केला जाईल. सदस्यास काढून टाकताना त्याच्या खात्यात जमा असलेल्या भागाची रक्कम दंडादाखल जप्त केली जाण्यास पात्र होईल. काढून टाकलेल्या सदस्यास त्या तरतुदीनुसार पुन्हा सदस्य करता येईल.

११. खालील कोणत्याही कारणामुळे एखाद्याचे सदस्यत्व बंद होईल—

(अ) त्याने सदस्यत्वाचा दिलेला राजिनामा मंजूर झाल्यास.

(ब) त्याच्या नावावरील सर्व भाग अगर हितसंबंध दुसऱ्याचे नावावर वर्ग झाल्यास.

(क) तो मयत झाला असल्यास.

(ड) त्यास संस्थेतून काढून टाकले असल्यास.

१२. नियम व उपविधी यांत ठरविलेली रक्कम भरल्याशिवाय अगर ठरविलेला हितसंबंध संस्थेत मिळविल्याशिवाय, कोणाही इसमास सदस्याचे हक्क बजावता येणार नाहीत.

५. भाग

१३. प्रत्येक भागाची दर्शनी किंमत रु. १० राहील. एकूण भाग-भांडवलाची कमाल मर्यादा रु.....राहील. तसेच एकूण भागांची संख्या..... इतकी राहील. प्रत्येक भागाची रक्कम सदस्याने भाग मंजूर होताच एकदम भरली पाहिजे. मात्र मजुरी करणाऱ्या अगर गिरणीत काम करणाऱ्या कामगारांच्या बाबतीत जरूर तर सारख्या १० मासिक हप्त्यांनी रक्कम भरली तरी चालेल. भागांची पूर्ण रक्कम जमा झाल्यावरच भाग आदा केला जाईल. भागाची रक्कम ठरल्याप्रमाणे न भरल्यास भागाकरिता भरलेली रक्कम जप्त होण्यास पात्र होईल.

१४. संस्थेच्या एकूण भागांच्या १/५ भागांपेक्षा अगर पाच हजार रुपयांपेक्षा जास्त किंमतीचे भाग कोणाही सदस्यास धारण करता येणार नाहीत अगर त्यावर हक्क सांगता येणार नाही. मात्र या मर्यादा उपविधी क्रमांक ५ (क) प्रमाणे होणाऱ्या सदस्याच्या बाबतीत लागू असणार नाहीत.

१५. भागाकरिता लेखी अर्ज असले पाहिजेत. समितीने अशा अर्जांचा निकाल केला पाहिजे. मात्र ही तरतूद उपविधी क्रमांक १६ (अ) अन्वये रकमा कापून घेतलेल्या भागांकरिता लागू असणार नाहीत.

१६. एकाच तारखेस विकत घेतलेल्या प्रत्येक भागाबद्दल निराळा क्रमांक असलेल्या भागाचा दाखला दिला जाईल अथवा जास्त भाग घेतले असल्यास त्या

सर्व भागांबद्दल निरनिराळे क्रमांक देऊन, भागांचा एकत्रित एकच दाखला दिला जाईल.

१७. भागांचे हस्तांतरण अधिनियम कलम क्रमांक ३० व नियम क्रमांक २४ ते २६ यांमधील तरतुदींनुसार केला जाईल.

१८. कोणाही सदस्यास संस्थेमध्ये कमीत कमी १ वर्षभर भाग धारण केल्याशिवाय तो हस्तांतरित करता येणार नाही. समितीच्या मंजुरीने दुसऱ्या सदस्यास अगर ज्याचा सदस्यत्वाचा अर्ज समितीने मंजूर केला असेल अशा इसमाच्या नावे तो भाग हस्तांतरित करता येईल. प्रत्येक भाग हस्तांतरित करण्याकरिता १२ पैसे फी आकारली जाईल. ज्याच्या नावे भाग हस्तांतरित केला त्याचे नाव भागांच्या हस्तांतरण नोंदणी पुस्तकात दाखल केल्याखेरीज व हस्तांतरण करणाराने आपली संस्थेची देणी भागविल्यांखेरीज भागांचे हस्तांतरण पूर्ण होणार नाही. सरकारने केंद्रीय बँकेमार्फत खरेदी केलेले भाग हस्तांतरित करताना हे निर्बंध लागू असणार नाहीत.

१९. कोणाही सदस्यास आपल्या सहीचा लेख संस्थेजवळ ठेवून अगर त्या कामासाठी कोणत्याही पुस्तकात निवेदन नमूद करून, संस्थेचा पगारी अधिकारी इसम खेरीजकरून इतर कोणत्याही इसमाची, नियम २५ मधील तरतुदीनुसार मरणानंतर संस्थेत असणाऱ्या आपल्या भागाचे अगर हितसंबंधाचे वारसदार म्हणून नेमणूक करता येईल अगर ती केलेली नेमणूक परत घेता येईल अगर तिच्यात बदल करता येईल. अशा पहिल्या नेमणुकीकरिता फी आकारली जाणार नाही. पण या नेमणुकीत कोणताही फेरफार करण्याबद्दल अगर अशी नेमणूक रद्द करण्याबद्दल प्रत्येक वेळी २५ पैसे फी द्यावी लागेल.

२०. एखादा सदस्य मेल्यानंतर त्याचे भाग अगर हितसंबंध त्याने नेमलेल्या वारसदाराच्या नावे वर्ग केले जातील. असा वारसदार नेमला नसला तर त्याचे भाग अगर हितसंबंध अधिनियम कलम-क्रमांक ३० व नियम-क्रमांक २५ मधील तरतुदीनुसार त्याचे वारसाचे अगर कायदेशीर प्रतिनिधीचे नावे हस्तांतरित केले जातील. मात्र हस्तांतरण करण्यापूर्वी त्या नेमलेल्या वारसास अगर कायदेशीर प्रतिनिधीस संस्थेचे सदस्य करून घेतले जाईल. त्याकरिता संस्थेने ठरविलेल्या नमुन्यात त्याने अर्ज केला पाहिजे. सदस्यत्वाकरिता त्याला पुन्हा भाग विकत घेण्याची जरूरी नाही. मयताचे वारसास सदस्य करून घेणे व त्याचे नावावर भाग हस्तांतरित करणे या दोन्ही बाबी एकामागून एक लगेच केल्या पाहिजेत.

२१. एकादा सदस्य मेल्यानंतर त्याच्या खात्यात असलेल्या हितसंबंधाच्या

रकमेतून संस्थेस त्याच्याकडून जे येणे असेल ते वजा करून राहिलेली बाकी, त्याने नेमून दिलेल्या वारसदारास अथवा वारसदार नेमला नसेल तर समितीच्या मते मयताचा जो कोणी योग्य वारस अगर कायदेशीर प्रतिनिधी असेल त्याच्याकडून योग्य त्या प्रमाणात नुकसान-भरपाईचा रोखा (a deed of indemnity) लिहून घेऊन त्याने मागणी केल्यापासून सहा महिन्यांच्या आत अधिनियम कलम-क्रमांक २९ (३) व नियम-क्रमांक २१ मधील तरतुदीप्रमाणे दिली जाईल. मात्र मयत सदस्याची मुदतीची ठेव असल्यास ती मुदत संपण्यापूर्वी याप्रमाणे परत करता येणार नाही.

२२. सदस्यातून कमी झालेल्या इसमांस तो कमी झाल्याच्या तारखेपासून १ वर्षाच्या आत त्याच्या भागांची रक्कम त्याला दिली जाईल. मात्र त्यांच्याकडे येणे असलेल्या रकमा त्या भागांच्या रकमांतून कापून घेतल्या जातील. तसेच कोणत्याही सालात परत करावयाचे भाग-भांडवल हे संस्थेच्या गेल्या ३० जून रोजी असलेल्या एकूण भाग-भांडवलाच्या १०% पेक्षा जास्त असणार नाही.

टीप——उपविधी २१ व २२ च्या कारणासाठी रक्कम परत करताना, भागांची किंमत नियम २३ मधील तरतुदींना अनुसरून केली पाहिजे व भागाची रक्कम देताना तीच विचारात घेतली पाहिजे.

२२. (अ) संस्थेने जर सरकारी अगर पैसा पुरविणाऱ्या सहकारी बँकेचे कर्ज घेतले असेल तर अनुक्रमे, जिल्हा डेप्युटी / असि. रजिस्ट्रार अगर अशी बँक यांच्या आगाऊ संमतीशिवाय संस्थेस कोणत्याही भागाची रक्कम परत करता येणार नाही.

६. साधारण सभा

२३. संस्थेच्या सदस्यांच्या साधारण सभेकडे संस्थेची अखेरची सत्ता राहील. पण ती सत्ता, अधिनियम, नियम व उपविधी यांतील तरतुदींनां अधीन राहील.

२४. संस्थेची पहिली साधारण सभा नियम-क्रमांक ५९ मधील तरतुदीनुसार भरविली पाहिजे व तिच्यात त्यांच्या तरतुदीनुसार कामे केली पाहिजेत.

२५. प्रत्येक वर्षी ३० जूननंतर ३ महिन्यांच्या आत, अधिनियम कलम क्रमांक ७५ व नियम-क्रमांक ६० मधील तरतुदीनुसार वार्षिक साधारण सभा बोलाविली पाहिजे व त्याच तरतुदीनुसार त्या वर्षाची नियम-क्रमांक ६२ अन्वये 'न' नमुन्यात तयार केलेली नफातोटा व ताळेबंद-पत्रके, तसेच समितीचे वार्षिक प्रतिवृत्त व हिशेब-तपासनिसाचे प्रतिवृत्त साधारण सभेपुढे मंजुरीकरिता ठेवले पाहिजे.

२६. साधारण सभेने करावयाच्या कामात खालील कामांचा समावेश होतो :—

(१) संस्थेच्या मागील सालच्या कामाचा अधिनियम कलम-क्रमांक ७५ मधील तरतुदीनुसार तयार केलेला अहवाल व नियम-क्रमांक ६१ व ६२ मधील तरतुदीनुसार तयार केलेली त्या सालाची जमा व खर्च, नफा व तोटा आणि जिंदगी व कर्ज दाखविणारी पत्रके समितीकडून घेणे व नफ्याच्या विभागणीसह मंजूर करणे अगर त्यात जरूर वाटतील त्या दुरुस्त्या करून मंजूर करणे.

(२) नियम-क्रमांक ५८ मधील तरतुदी विचारात घेऊन पुढील साला-करिता समितीची निवडणूक गुप्त मतदान-पद्धतीने करणे. सदस्यांची संख्या २० पेक्षा जास्त असल्यास नियंत्रण समितीच्या सदस्यांची याप्रमाणेच निवडणूक करणे.

(३) उपविधी क्रमांक ३ मधील मर्यादेस अधीन राहून पुढील वर्षा-करिता उभारावयाच्या बाहेरील कर्जाच्या मर्यादा ठरविणे.

(४) स्थानिक हिशेब-तपासणिसाची नेमणूक करणे व त्याचे वेतन ठरविणे. (या तपासणिसाने दर तिमाहीस तपासणी केली पाहिजे.)

(५) संस्थेमार्फत घरगुती व इतर उपयोगाकरिता कोणकोणत्या प्रकारचा माल पुरवावयाचा ते ठरविणे व अशा पुरवठ्याबद्दल किती कमिशन व इतर खर्च घ्यावयाचा ते ठरविणे.

(६) संस्थेची ऑडिट तपासणी यादी, नियम-क्रमांक ७३ मधील तरतुदीनुसार समितीने तिच्यावर केलेले दोषदुरुस्ती प्रतिवृत्त (रिपोर्ट), तसेच सहकारी खात्याकडून व केंद्रीय सहकारी बँकेकडून आलेले पत्रव्यवहार यांचा विचार करणे.

(७) उपविधी क्रमांक १० प्रमाणे सदस्यांना संस्थेतून काढून टाक-ण्याच्या कामी करावयाच्या उपाययोजनेचा विचार करणे.

(८) उपविधी क्रमांक ६७ प्रमाणे नवीन उपविधी स्वीकारणे, अंमलात असलेल्या उपविधीत बदल करणे किंवा काही उपविधी अजिबात गाळून टाकणे. नियम-क्रमांक ६० मध्ये उल्लेख केलेल्या गुप्त मतदान-पद्धतीच्या निवडणुकीचे विनियम, संस्थेचे अधिकारी व सेवक यांच्या नेमणुका वगैरेसंबंधी समितीने केलेले विनियम स्वीकारणे.

(९) चिटणिसाची नेमणूक करणे व त्याचे वेतन ठरविणे.

(१०) समितीच्या एका अगर अधिक सदस्यांना त्यांच्या कामाच्या मुदतीत साधारण सभेत हजर असणाऱ्या व मतदान करणाऱ्या $\frac{3}{5}$ सदस्यांच्या मताने समितीमधून कमी करणे.

(११) नियंत्रण समितीच्या प्रतिवृत्ताचा विचार करणे.

(१२) योग्य रीतीने सभेपुढे आलेल्या इतर कामांचा निकाल करणे.

२७. अधिनियम कलम-क्रमांक ७६ मधील तरतुदीनुसार संस्थेला विशेष साधारण सभा बोलावता येईल व त्याच तरतुदीनुसार ती बोलावली पाहिजे. खालील परिस्थितीत ती एक महिन्यात बोलावलीच पाहिजे—

(१) संस्थेच्या एकूण सदस्यांच्या $\frac{1}{5}$ सदस्यांनी लेखी मागणी केल्यास.

(२) मे. जिल्हा डेप्युटी । असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब व नियंत्रण समिती यांनी तशी सूचना केल्यास.

(३) संयुक्त संस्थेच्या समितीने तशी सूचना केल्यास.

२८. साधारण सभांची कार्यरीती नियम-क्रमांक ६० मधील तरतुदीनुसार असेल.

२९. वार्षिक साधारण सभेची चौदा दिवसांची व विशेष साधारण सभेची सात दिवसांची लेखी नोटीस व कार्यक्रमपत्रिका अशा सभेपूर्वी काढून संस्थेच्या चिटणिसाने ती सभा बोलावली पाहिजे. अशा सभेची सूचना मे. जिल्हा डेप्युटी । असि. रजिस्ट्रारसाहेब यांना दिली पाहिजे. सभेची नोटीस व कार्यक्रम-पत्रिका संस्थेच्या कचेरीच्या नोटीस-बोर्डावर व संस्थेच्या कार्यक्षेत्रात असलेल्या गावातील प्रमुख ठिकाणी डकवून प्रसिद्ध केली पाहिजे. नोटिशीत सभेची तारीख, नक्की वेळ, सभेचे ठिकाण व तीत केली जाणारी कामे ही नमूद केली पाहिजेत. संस्थेचा सभापती व त्यांच्या गैरहजेरीत समितीचा एक सदस्य व चिटणीस यांनी नोटिशीवर सह्या केल्या पाहिजेत.

३०. साधारण सभेत हजर असलेल्या सदस्यांच्या निम्या संख्येच्या सदस्यांच्या परवानगीने कार्यक्रम-पत्रिकेत दाखल केली नसलेली कामे कोणाही सदस्यास सभेपुढे मांडता येतील.

३१. कोणत्याही साधारण सभेत एकूण सदस्यांच्या संख्येच्या $\frac{2}{5}$ अगर २५ (यांपैकी कमी संख्या असेल तितके) सदस्य हजर असले म्हणजे गणपूर्ती (कोरम) झाली असे समजले जाईल. सभेस गणपूर्ती झाली नसेल तर ती सभा ७ दिवसपर्यंत पुढे ढकलली जाईल व तीत मूळ सभेच्या कार्यक्रम-पत्रिकेतील कामे केली जातील—मग अशा सभेस गणपूर्ती असो वा नसो. सभेत काही कामे झाल्यावर कार्यक्रम-पत्रिकेतील सर्व कामे त्या दिवशी करणे शक्य नसेल तर त्या सभेत हजर असणाऱ्या सदस्यांना नियम-क्रमांक ६० मधील तरतुदीनुसार, त्या सभेस हजर असणाऱ्या सदस्यांनी ठरविलेल्या पण त्या भरलेल्या सभेच्या तारखे-

पासून ३० दिवसांपेक्षा जास्त नाही अशा दुसऱ्या तारखेपर्यंत ती सभा पुढे ढकलता येईल व अशा पुढे ढकललेल्या सभेत कार्यक्रम-पत्रिकेतील राहिलेले विषय विचाराकरिता घेतले जातील.

३२. उपविधी क्रमांक ३० व ३१ मध्ये काहीही तरतूद केली असली तरी संस्थेच्या सदस्याला काढून टाकणे अगर तिच्या समितीच्या सदस्याला समिती-मधून दूर करणे अगर तिच्या उपविधीत बदल करणे यासंबंधीच्या नियम-क्रमांक ६० प्रमाणे ठरावाची नोटीस, अधिनियम, नियम अगर संस्थेचे उपविधी यांतील तरतुदीनुसार, दिल्याशिवाय असा ठराव कोणत्याही साधारण सभेपुढे आणता येणार नाही.

३३. साधारण सभेने आपला अध्यक्ष निवडला पाहिजे. पुढील वार्षिक सभेत फेरनिवडणूक होईपर्यंत वेळोवेळी होणाऱ्या साधारण सभेचा तो अध्यक्ष म्हणून राहील. संस्थेच्या व्यवहारावर त्याने सर्वसाधारणपणे लक्ष ठेवले पाहिजे.

३४. अनिनियम कलम क्र. २७ व नियम-क्रमांक ६० मधील तरतुदी-नुसार साधारण सभेत मतदान केले जाईल. सभेस हजर असणाऱ्या सदस्यास एकापेक्षा जास्त मत देण्याचा अधिकार असणार नाही. ज्याच्यावर स्वतःच्या कर्जाबद्दल झालेला निवाडा बजावणीस पाठविला असेल अशा सदस्यास, समितीच्या व इतर निवडणुकांच्या प्रश्नावर मतदान करता येणार नाही. अध्यक्षास इतर सदस्याप्रमाणे एक मत असेल. एखाद्या ठरावावर मतदान सारखेच विभागले गेल्यास अध्यक्षास एक निर्णायक मत असेल. एखाद्या ठरावावर (मतैक्य न झाल्याने) सदस्य विभागले गेले असतील तेव्हा मतदान करणाऱ्या कोणाही सदस्याला मतमोजणी (पोल) करण्याची मागणी करता येईल. त्यानंतर अध्यक्षाने ती मंजूर केली पाहिजे. समितीच्या निवडणुकीचे व इतर निवडणुकांचे ठराव सोडून प्रत्येक ठरावाचा निकाल हात वर उभारून केलेल्या मतदानावरून केला जाईल. मतदान करणाऱ्या सदस्यांच्या बहुमताने प्रत्येक ठराव मंजूर केला जाईल.

३५. कोणत्याही पास झालेल्या ठरावात बदल करण्यासंबंधीचा ठराव साधारण सभेत पास झालेल्या मूळ ठरावाच्या तारखेपासून सहा महिन्यांच्या आत मे. जिल्हा डेप्युटी। असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब यांच्या परवानगीशिवाय कोणत्याही साधारण सभेत आणता येणार नाही.

३६. संस्थेने पुढे दिलेल्या संस्थांना सामील होऊन त्यांचे सदस्य झाले पाहिजे—

(१) जिल्हा केंद्रीय सहकारी बँक.

(२) जिल्हा व राज्य सहकारी खरेदीविक्री संस्था.

(३) गिऱ्हाइकांची जिल्हा संयुक्त संस्था (तशी असल्यास).

(४) जिल्हा सहकारी मंडळ (डिस्ट्रिक्ट को–ऑपरेटिव्ह बोर्ड लि.)

संस्था ज्या संस्थांची सदस्य झाली असेल अशा संस्थांच्या साधारण सभांना संस्थेतर्फे तिच्या प्रतिनिधींनी हजर राहाण्याबद्दल व तीत मत देण्याबद्दल अधिनियम कलम-क्रमांक २७ च्या तरतुदींना आधीन राहून संस्थेने वेळोवेळी ठरविले पाहिजे.

३७. साधारण सभांचा वृत्तांत त्यांच्या वृत्तांत-पुस्तकात चिटणिसाने लिहून ठेवला पाहिजे.

७. समिती

३८. संस्थेच्या कामकाजाची व्यवस्था तिच्या समितीने पाहिली पाहिजे. समिती नऊ सदस्यांची राहील. त्यांपैकी ३ सदस्य दरवर्षी आळीपाळीने निवृत्त होतील व रिकाम्या होणाऱ्या जागा दरवर्षी गुप्त मतदानपद्धतीच्या निवडणुकीने भरल्या जातील. निवृत्त होणाऱ्या सदस्याला तो निवडणुकीस अपात्र नसल्यास या निवडणुकीस उभे राहाता येईल. संस्था करीत असलेल्या धंद्यासारखाच धंदा करणाऱ्या सदस्यास नियम-क्रमांक (४) अन्वये मे. डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब यांच्या मंजुरीशिवाय समितीवर निवडून येता येणार नाही अगर राहता येणार नाही. ही निवडलेली समिती पुढील वार्षिक साधारण सभेच्या वेळी दुसरी समिती निवडली जाईपर्यंत काम करील. समितीचे मुदतीत मृत्यूमुळे अगर इतर कारणामुळे रिकाम्या होणाऱ्या जागा तिच्या बहुमताने नेमणुका करून भरल्या जातील. समितीचे ५ सदस्य सभेस हजर असले म्हणजे गणपूर्ती (कोरम) होईल.

३९. नियम-क्रमांक ५८ मधील तरतुदीप्रमाणे समितीचा एखादा सदस्य समितीवर राहण्यास अपात्र ठरला असल्यास अगर त्यास फौजदारी गुन्ह्याबद्दल शिक्षा झाली असल्यास त्यास समितीवर सदस्य म्हणून राहता येणार नाही.

४०. योग्य कारण दाखविल्याबाचून समितीच्या लागोपाठ चार सभांना एखादा सदस्य गैरहजर राहिल्यास तो समितीतून कमी झाला असे समजण्यात येईल.

४१. समिती सदस्याच्या व्यक्तिशः हितसंबंध असणाऱ्या बाबींचा विचार

चालू असता त्याला समितीच्या सभेस हजर राहता येणार नाही किंवा मत देता येणार नाही.

४२. अधिनियम व संस्थेचे उपविधी यांतील तरतुदी व साधारण सभांनी वेळोवेळी केलेले ठराव यानुसार संस्थेचे काम चालविण्यास समितीस पूर्ण अधिकार राहील.

४३. समितीच्या सभेची लेखी सूचना व सभेचा कार्यक्रम सभेच्यापूर्वी निदान ५ दिवस अगोदर चिटणिसाने समिती सदस्याकडे पाठविला पाहिजे. अशा सभा सभापतीच्या लेखी सूचनांनुसार व संमतीने चिटणिसाने बोलाविल्या पाहिजेत. मागणी करूनही अशा सभा बोलाविण्याच्या कामी सभापतीकडून टाळाटाळी होत असेल तर सभा बोलाविण्यासंबंधी समितीच्या बहुमताने दिलेला लेखी आदेश चिटणिसावर बंधनकारक राहील.

४४. वार्षिक निवडणुकीनंतर होणाऱ्या समितीच्या सभेत समितीने आपल्यापैकी एका सदस्यास सभापती म्हणून निवडले पाहिजे व त्या सभापतीने सर्व सभांचा सभापती म्हणून काम केले पाहिजे. सभापती गैरहजर असेल तेव्हा सभेस हजर असलेल्या सदस्यांनी आपल्यापैकी एका सदस्यास त्या सभेकरिता सभापती म्हणून निवडले पाहिजे. सभापतीस सदस्य या नात्याने असलेल्या एका मताखेरीज समान मतप्रसंगी एक जादा मत देण्याचा अधिकार असेल. पुढील वार्षिक निवडणुकीनंतर सभापती निवडला जाईपर्यंत हा सभापती म्हणून काम करील. मात्र या मुदतीत समितीने त्याच्यावर अविश्वास प्रगट केला नसला पाहिजे.

४५. संस्थेच्या कामाकरिता समितीच्या आवश्यक तितक्या सभा भरल्या जातील, परंतु दरमहा निदान एक तरी सभा भरलीच पाहिजे. सभांचा वृत्तांत सभांच्या वृत्तांत-पुस्तकात चिटणिसाने लिहून ठेवला पाहिजे. समितीस योग्य वाटेल अशा अगदी जरूरीच्या प्रसंगी समितीच्या सदस्यांमध्ये यादी फिरवून एखाद्या प्रश्नावर त्याचा निकाल घेता येईल व त्यानंतरच्या भरलेल्या समितीच्या सभेत तो निकाल कायम करता येईल. यादीतील प्रश्नांवर मतविरोध झाल्यास त्या प्रश्नांचा निकाल समितीच्या सभेत घेतला जाईल.

४६. समितीची कामे खाली लिहिल्याप्रमाणे असतील :—

(१) सदस्य होण्यासाठी व भागांसाठी आलेल्या अर्जांचा निकाल करणे.
(२) कर्जे काढणे, ठेवी स्वीकारणे व त्यांच्या अटी ठरविणे.
(३) भागांच्या व इतर येणाऱ्या रकमांचा वसूल घेणे.
(४) विवक्षित क्षेत्रापुरत्या अगर कामाकरिता उपसमित्या नेमणे.

(५) उपविधीचे उल्लंघन केल्याबद्दल सदस्यांवर कशा रीतीने व कोणती उपाययोजना करावयाची ते ठरविणे.

(६) संस्थेचे सदस्य व गिऱ्हाईक यांच्यासाठी करमणूक, सभा–संमेलने व वाचनाची होईल तितकी सोय करणे.

(७) संस्थेच्या कामासंबंधी होणारा खर्च मंजूर करणे.

(८) हिशेब वेळच्या वेळी लिहून घेणे, वेळोवेळी संस्थेची कीर्द, माल-विक्री व मालसाठा पुस्तके व इतर हिशेबाची पुस्तके व रोकड शिल्लक तपासणे.

(९) अधिनियम कलम-क्रमांक ७५ व नियम-क्रमांक ६१ मधील तर-तुदीनुसार वार्षिक अहवाल व ताळेबंद-पत्रके वर्ष संपल्यानंतर तयार करणे व ते तयार केल्यापासून १५ दिवसांत रजिस्ट्रारने नेमलेल्या त्या भागांचे ऑडिटरसाहेब यांच्याकडे पाठविणे.

(१०) चिटणिसास तात्पुरते कमी करणे, त्याला कायमचे कामावरून दूर करण्याबद्दल साधारण सभेकडे शिफारस करणे, चिटणिसाखेरीज इतर पगारी अधिकाऱ्यांना व सेवकांना नेमणे, त्यांच्या अनुक्रमे पगाराची व भत्त्याची श्रेणी (स्केल) व रक्कम ठरविणे अगर त्यात बदल करणे, त्यांना दंड करणे व तात्पुरते कामावरून दूर करणे, सर्व कर्मचाऱ्यांवर नियंत्रण व देखरेख ठेवणे व या सर्व बाबत विनिमय करणे व ते साधारण सभेपुढे मंजुरीस ठेवणे.

(११) कायदेशीर कामे चालविणे. त्या कामासंबंधात प्रतिपक्ष चालविणे किंवा एखाद्या बाबतीत जिल्हा गिऱ्हाईक संस्थेच्या (तशी असल्यास) सामितीने तडजोड करणे. संस्थेतर्फे कायदेशीर कामे चालविण्याकरिता तिच्या अधिकाऱ्यास किंवा अधिकाऱ्यांना अधिकार देणे.

(१२) आपल्या सदस्यांच्या गरजा अजमावून लागणाऱ्या चांगल्या मालाची योग्य भावात वेळोवेळी खरेदी करण्याची तजवीज करणे, मालाचे वजन करणे, विक्रीच्या किंमती ठरविणे, जरूरीप्रमाणे भाव कमी-जास्त करणे, मालावर किंमती दाखविण्याची व्यवस्था करणे, माल खराब झाला असल्याने विशेष नुकसान न येता त्याची विक्री करणे व मालाच्या घट-तुटीस मंजुरी देणे. माल खराब न होईल अशा रीतीने त्यांची साठवणूक करणे.

(१३) उपविधी क्रमांक २ (अ) प्रमाणे कामे हाती घेणे व त्याकरिता भांडवल पुरविण्याची व्यवस्था करणे.

(१४) संस्था वापरीत असलेले काटे, वजने व मापे तपासणे.

(१५) संस्थेच्या कचेरीसाठी व माल साठविण्यासाठी जागा संपादन करणे अगर भाड्याने घेणे.

(१६) संस्थेचा माल साठविण्याची जागा व संस्थेचा माल यांचे आगीपासून नुकसान होऊ नये म्हणून योग्य बाजारदराने मे. रजिस्ट्रारसाहेब, को. सो. पुणे यांनी पसंत केलेल्या विमा कंपनीमध्ये विमा उतरविण्याची व्यवस्था करणे.

(१७) ज्या चिटणीस व इतर सेवकांचा रोकडीशी, मालाशी, महत्त्वाचे कागदपत्राशी अगर रोख्याशी संबंध येत असेल अशांच्याकडून मे. जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब यांनी पसंत केलेल्या विमा कंपनीकडून फायडेलिटी बॉंड घेण्याची व्यवस्था करता येईल.

(१८) ऑडिट यादी विचारात घेणे व नियम-क्रमांक ७३ मधील तरतुदीनुसार ऑडिट दोष-दुरुस्तीचे प्रतिवृत्त, नियमांच्या (ओ) नमुन्यात मे. जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब यांच्याकडे पाठविणे आणि ऑडिट यादी व दोष-दुरुस्ती प्रतिवृत्त पुढील साधारण सभेपुढे ठेवणे.

(१९) भाग (शेअर्स), सरकारी व इतर रोखे यांच्यावर संस्थेच्या वतीने शेरा लिहिणे, ते विकणे अगर त्याचा वर्ग करणे अथवा न करणे आणि त्याकरिता समितीच्या दोन अथवा अधिक सदस्यांना जरूर ते अधिकार देणे.

(२०) सर्वसाधारणपणे संस्थेचा व्यवहार चालविणे.

४७. समिती किंवा समितीचा सदस्य यांच्या नेमणुकीच्या वेळी काही दोष असल्याचे मागाहून नजरेस आले तरी समितीने अगर समितीचा सदस्य या नात्याने सद्भावनेने केलेली कामे ही जणू काही ती समिती अगर तो सदस्य यांची नेमणूक योग्यच झाली असे समजून अधिनियम कलम-क्रमांक ७७ मधील तरतुदीप्रमाणे कायदेशीर समजली जातील.

४८. समितीच्या निकालावर साधारण सभेकडे त्या निकालाची समज दिल्याच्या तारखेपासून दोन महिन्यांच्या आत अपील करता येईल. त्या मुदतीनंतर केलेले अपील साधारण सभा नामंजूर करील.

८. नियंत्रण-समिती

४९. नियंत्रण-समिती ३ सदस्यांची राहील. तिची कामे खालीलप्रमाणे असतील—

संस्थेच्या सर्व हिशेबांची पहाणी करणे व निदान तिमाहीतून एकदा

तपासणी करणे व संस्थेची सांपत्तिक स्थिती व कार्य यासंबंधाने वर्षअखेरीस प्रतिवृत्त तयार करणे; या समितीची सभा दर महिन्यातून एकदा तरी भरेल.

४९. (अ) नियंत्रण समितीला संस्थेचे वाटेल ते कागदपत्र तपासण्यास आणि संस्थेच्या मालाची नोंद करताना किंवा मालाची मोजदाद करताना हजर राहण्याचा व माल बरोबर आहे काय हे पहाण्याचा अधिकार आहे. त्याचप्रमाणे सदरहू समितीस संस्थेच्या समितीस सूचना करण्याचा तसेच विशेष साधारण सभा बोलावून समितीस अथवा तिच्यामधील एक अथवा अधिक सदस्यांस काढून टाकण्यासंबंधाने शिफारस करण्याचाही नियंत्रण समितीला अधिकार आहे.

९. चिटणीस

५०. चिटणिसाची नेमणूक वार्षिक साधारण सभेत केली जाईल. त्याच्या-संबंधी काही तक्रार असल्यास ती समितीमार्फत नियंत्रण मंडळाकडे करता येईल.

५१. नियम-क्रमांक ५७ मधील तरतुदीप्रमाणे संस्थेच्या एखाद्या करारात, व्यवहारात, खरेदी केलेल्या अगर विकलेल्या मिळकतीत चिटणिसाला कसलाही भाग अगर हितसंबंध ठेवता येणार नाही.

५२. चिटणिसाची कामे खालीलप्रमाणे असतील—

(१) संस्थेच्या साधारण सभा व समितीच्या सभा बोलावणे व त्यांना हजर राहणे.

(२) अशा सभांत होणाऱ्या कामांची नोंद वृत्तात-पुस्तकात करणे.

(३) समितीच्या हुकमाने पैसे खर्च करणे; येतील त्या रकमा घेणे.

(४) नियम-क्रमांक ६५ व उपविधी क्रमांक ६३ मध्ये नमूद केलेली संस्थेची सर्व पुस्तके व हिशेब वेळच्या वेळी लिहून ठेवणे.

(५) जमा पावत्या, खर्चाच्या पावत्या (व्हौचर्स) व संस्थेचे काम चालविण्याकरिता लागणारे इतर सर्व कागदपत्र तयार करणे.

(६) नियम-क्रमांक ६१ व ६२ प्रमाणे वार्षिक ताळेबंद-पत्रके ठरलेल्या मुदतीच्या आत तयार करून समितीपुढे ठेवणे व ती रजिस्ट्रारने नेमलेल्या भागाच्या ऑडिटरकडे मुदतीत पाठविण्याची व्यवस्था करणे.

(७) संस्थेचा पत्रव्यवहार चालविणे व सदस्यांना लागणारी जरूर ती माहिती पुरविणे.

(८) ऑडिट तपासणी यादी आल्यानंतर ताबडतोब ती समितीच्या विचाराकरिता तिच्यापुढे ठेवणे व तिच्यात दाखविलेले दोष व चुका दुरुस्त

करण्याबाबत जरूर ती तजवीज करणे व नियम-क्रमांक ७३ प्रमाणे दोष-दुरुस्ती प्रतिवृत्त ठरलेल्या मुदतीच्या आत, समितीपुढे ठेवून ते पुढे पाठविण्याची व्यवस्था करणे.

(९) संस्थेच्या पगारी कर्मचाऱ्यांना कामाच्या दिशा दाखविणे, त्यांच्यावर देखरेख ठेवणे व त्यांचे नियंत्रण ठेवणे.

(१०) सदस्यांनी संस्थेशी केलेल्या व्यवहारांची पासबुके वेळच्या वेळी भरून त्यांना देणे व बिगर सदस्यांना व ठेवीदारांना त्यांच्या संस्थेशी झालेल्या व्यवहारांच्या तिमाही पत्रकांच्या कार्बन प्रती देणे व ठेवीच्या बाक्या बरोबर आहेत किंवा नाहीत हे समजण्याकरिता ठेवीदारांना दर वर्षअखेरच्या बाक्या कळविणे व त्या बरोबर असल्याबद्दलची त्यांची कबुलीपत्रे घेऊन दप्तरी ठेवणे व पुढील ऑडिट तपासणीच्या वेळेस ती मे. ऑडिटरसाहेब यांना दाखविणे.

(११) संस्थेतर्फे दिल्या जाणाऱ्या जमेच्या पावत्यांवर चिटणिसाने सह्या केल्या पाहिजेत. भागांचे दाखले, दस्तऐवज व इतर महत्त्वाचे कागदपत्र यांवर चिटणीस व समितीचा एक सदस्य यांनी सह्या करून दिल्या पाहिजेत.

(१२) चिटणिसाच्या गैरहजेरीत त्याची तात्पुरती कामे करण्यास समितीला दुसऱ्या एकाद्या इसमास अधिकार देता येतील.

५३. संस्था आपल्या कर्मचाऱ्यांसाठी भविष्य-निधी (प्राव्हिडंट फंड) स्थापन करील व तो निधी सुस्थितीस ठेवण्यासंबंधीचे व त्याचा उपयोग करण्यासंबंधीचे विनियम मे. जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब यांच्या पूर्वसंमतीने तयार केले पाहिजेत. या निधीची व्यवस्था अधिनियम कलम-क्रमांक ७१ व नियम ५६ मधील तरतुदीप्रमाणे केली जाईल.

१०. नफ्याची वाटणी

५४. प्रत्येक वर्षअखेरचे हिशेब तयार झाल्यावर संस्थेच्या ठोकळ नफ्यातून अधिनियम कलम-क्रमांक ६५ व नियम-क्रमांक ५१ मधील तरतुदीनुसार, निरनिराळ्या खर्चाच्या वगैरे रकमा अधिनियम कलम-क्रमांक ७१ प्रमाणे सेवक-निधीसाठी संस्थेने दिलेली अंशदाने व तोट्याच्या रकमा वजा करून, संस्थेच्या निव्वळ नफ्याचा आकडा काढला जाईल व तो नफा लगतच्या पुढील वार्षिक साधारण सभेत जाहीर केला जाईल.

५५. अधिनियम कलम-क्रमांक ६४ ते ६९ व नियम-क्रमांक ५० ते

५२, ५३ व ५५ मधील तरतुदींना अधीन राहून निव्वळ नफ्याची विभागणी खालील बाबींवर केली जाईल :—

(१) कमीत कमी १० टक्के—गंगाजळीकरिता.

(२) जास्तीत जास्त ९ टक्के दराने लाभांश वाटण्याकरिता.

(३) नियम-क्रमांक ५३ अन्वये द्यावयाच्या शिक्षणनिधीकरिता.

(४) भाग-भांडवलाच्या २ टक्के इतका नियम-क्रमांक ५२ प्रमाणे उभारावयाच्या लाभांश समीकरण निधीकरिता.

(५) भाग-भांडवलाच्या २ टक्के इतका—नियम-क्रमांक ५२ प्रमाणे उभारावयाच्या अधिलाभांश समीकरण निधीकरिता.

(६) नफ्याच्या १ टक्का—तारणपत्र किंमत चढ-उतार निधीकरिता.

(७) नफ्याच्या २० टक्केपर्यंत अधिनियम कलम-क्रमांक ६९ प्रमाणे सार्वजनिक, धर्मादाय अशा प्रकारच्या कामाकरिता.

लाभांश व अधिलाभांश समीकरण निधींचा उपयोग अनुक्रमे लाभांश व अधिलाभांश वाटण्याकडे केला जाईल.

वरील बाबींवर विभागून शिल्लक राहिलेला नफा खालील बाबींवर विभागता येईल :—

(१) शिल्लक नफ्याच्या १० टक्केपर्यंत—विनावेतन काम करणारांना मानधन देण्याकरिता.

(२) ,, ,, ,, संस्थेच्या पगारी कर्मचाऱ्यांना २ महिन्यांच्या पगाराइतका अधिलाभांश वाटण्याकरिता.

(३) शिल्लक नफ्याच्या ५ टक्केपर्यंत-संस्थेच्या सदस्यांचे शिक्षण, त्यांची सुसंस्कृतता, गरिबांचे शिक्षण व त्यांना मदत, वैद्यकीय मदत व सार्वजनिक उपयुक्त बाबींचा प्रसार यांचा समावेश असलेल्या कोणत्याही सहकारी अगर धर्मादाय बाबीकरिता.

(४) शिल्लक नफ्याच्या ५ टक्केपर्यंत—इमारत निधीकरिता.

(५) ,, ,, विशेष अडचणीच्या गंगाजळीकरिता (स्पेशल इमर्जन्सी रिझर्व फंडाकरिता)

(६) शिल्लक नफ्याच्या ४० टक्केपर्यंत—संस्थेतून माल घेणाऱ्या सदस्य व बिगर सदस्य यांना अधिलाभांश वाटण्याकरिता (वार्षिक माल खरेदीवर सदस्यांना जास्तीत जास्त १% व बिगर सदस्यांना ½% अधिलाभांश वाटता येईल.)

(७) शिल्लक नफ्याच्या २० टक्केपर्यंत–सर्व हितकारी फंडाकरिता.

(या फंडाचा उपयोग कामगारांच्या कुटुंबावरील आपत्ती नष्ट करण्याकरिताच अगर त्यांची परिस्थिती सुधारण्याकरिताच खर्च करता येईल.)

विभागून शिल्लक राहिलेला नफा पुढील वर्षाच्या नफ्यात मिळविण्याकरिता पुढे ओढला जाईल.

५६. सरकारी नियंत्रित वस्तूंच्या वाटप-व्यवहारात झालेल्या निव्वळ नफ्याची विभागणी खालीलप्रमाणे केली जाईल :—

(१) २५ टक्के–वाटप व्यवहार गंगाजळीकरिता.

(२) ३५ टक्के–विशेष विकास निधीकरिता.

(३) ४० टक्के–संस्थेच्या निव्वळ नफ्यात वर्ग करण्याकरिता.

क्रमांक २ मधील निधीची रक्कम, मे. संयुक्त (जॉईट) / जिल्हा डेप्युटी रजिस्ट्रारसाहेब यांची आगाऊ परवानगी घेऊन २ वर्षांत खर्च न झाल्यास ती, वाटप व्यवहार गंगाजळीत सामील केली जाईल.

५७. नियम-क्रमांक ५३ मधील तरतुदीनुसार संस्थेने राज्य सरकार जाहीर करील अशा संयुक्त संस्थेच्या शिक्षणनिधीकरिता अंशदानाची (वर्गणीची) रक्कम भरल्याशिवाय तिला लाभांश वाटता येणार नाही.

५८. ज्या सदस्यांनी भागाची रक्कम पूर्ण भरली नसेल त्यांना लाभांश व अधिलाभांशाची रक्कम रोकड न देता त्यांच्या भागांची रक्कम पूर्ण होईपर्यंत त्यांच्या भागात जमा केली जाईल.

११. गंगाजळी (रिझर्व्ह फंड)

५९. उपविधी क्रमांक ५७ च्या पोट उपविधी (१) मध्ये नमूद केलेली रक्कम, सर्व प्रवेश-फी, विशिष्ट कामाकरिता दिलेल्या देणग्याशिवाय करून इतर देणग्यांच्या रकमा, दंडाचे व्याज व जप्त केलेल्या भागांच्या रकमा गंगाजळीत सामील केल्या जातील. अधिनियम कलम-क्रमांक ६६ व ७० व नियम-क्रमांक ५४ मधील तरतुदींना अनुसरून गंगाजळीची गुंतवणूक अगर ठेवणूक केली जाईल.

६०. गंगाजळीव्यतिरिक्त इतर निधींची गुंतवणूक अगर ठेवणूक अधिनियम कलम-क्रमांक ७० व नियम-क्रमांक ५५ मधील तरतुदींना अनुसरून केली जाईल.

१२. शिलका

६१. चिटणिसाकडे संस्थेची। ५० रुपयेपर्यंतची शिल्लक ठेवता येईल. त्यापेक्षा जास्त पण १०० रुपयेपर्यंतची शिल्लक सभापतीकडे राहील. त्यापेक्षा जास्त शिल्लक जमली असल्यास, जमल्यापासून ३ दिवसांच्या आत (सार्वजनिक सुट्ट्यांचे दिवस वगळून) ती केंद्रीय बँकेत अगर जवळच्या तिच्या शाखेत भरली पाहिजे व भरण्याची जबाबदारी सभापतीवर राहील.

१३. हिशेब व कागदपत्र

६२. संस्थेचे रोखे, तिच्या हिशेबाची पुस्तके व कागदपत्र चिटणिसाच्या ताब्यात राहतील व ती सांभाळण्याची जबाबदारी त्याच्यावर राहील.

६३. नियम-क्रमांक ६५ मध्ये नमूद केलेली, मे. रजिस्ट्रारसाहेब यांनी ठरविलेली व समितीस आवश्यक वाटतील अशी व खाली लिहिलेली हिशेबाची पुस्तके व कागदपत्र संस्थेने ठेवली पाहिजेत :—

(१) माल-मागणी तक्ता
(२) मालाच्या परीक्षा समितीचे पुस्तक
(३) (केलेले) वजन पुस्तक
(४) माल साफसूफ रजिस्टर
(५) टाकाऊ मालाचे रजिस्टर
(६) भावाचे रजिस्टर
(७) खरेदी माल रजिस्टर
(८) कॅशमेमो पुस्तक
(९) रोख विक्री पुस्तक
(१०) मालवार सर्वसाधारण खतावणी
(११) माल खरेदीविक्री खतावणी
(१२) व्यापारी खतावणी
(१३) माल वाढ, तूट, घट रजिस्टर.
(१४) माल खरेदी ॲडव्हान्स खाते
(१५) अधिलाभांश (बोनस) खतावणी
(१६) विक्री माल किंमत यादी
(१७) डेडस्टॉक रजिस्टर

राज्य ग्रंथ संग्रहालय, ठाणे. स्वतंत्र
(१९२१)...२४/८/८७... दिः ...नोंदणी...
...2088... नोंदः दिः १५/३/८७)

त्या पुस्तकावर व कागदपत्रावर जरूर तेथे व कीर्दीवर दररोजच्या व्यवहाराच्या शेवटी सभापतीने व चिटणिसाने सह्या केल्या पाहिजेत. कीर्दीवर त्यांनी सह्या न केल्यास संस्थेला त्यांच्याविरुद्ध जरूर ती उपाययोजना करता येईल; कीर्दीत लिहिलेल्या पण सह्या न केलेल्या व्यवहारांची तिला कसून चौकशी करता येईल. सभापती व चिटणीस यांनी संस्थेच्या कागदपत्रांच्या प्रमाणित नकलांवर सह्या केल्या पाहिजेत. याव्यतिरिक्त दुसऱ्या अधिकाऱ्यांनी कागदावर सह्या कराव्याच्या असल्यास त्यांना त्या करण्यास संस्थेस अधिकार देता येईल.

६४ (अ) आलेल्या ठेवीच्या व इतर रकमांच्या ठराविक नमुन्यातील जमेच्या पावत्या व विक्रीचे कॅशमेमोज चिटणिसाने सह्या करून दिले पाहिजेत.

६४ (ब) पासबुके फक्त सदस्यांना देण्यात येतील. त्यांत सदस्यांकडून आलेल्या व त्यास दिलेल्या रकमांच्या नोंदी केल्या जातील व त्या प्रत्येक नोंदीच्या खरेपणाबद्दल चिटणिसाने सही केली पाहिजे. त्याने सदस्यांची पासबुके नेहमी लिहून पूर्ण केलेली असली पाहिजेत. बिगर सदस्य ठेवीदाराने प्रत्येक तिमाहीत संस्थेशी केलेल्या सर्व व्यवहारांबाबतच्या हिशेबाच्या तक्त्याच्या कार्बनने काढलेल्या नकला सभापती, समितीचा एक सदस्य व चिटणीस यांच्या सहीने दिल्या पाहिजेत. प्रत्येक वर्षअखेरीस ठेवीदारांना त्यांच्या खात्यावरील बाक्या लेखी कळवल्या पाहिजेत; व त्या बरोबर आहेत किंवा कसे याबद्दल त्यांच्याकडून लेखी पत्र मागविले पाहिजे.

६५. उपविधी क्रमांक २ (अ) अन्वये केल्या जाणाऱ्या व्यवहारांचे स्वतंत्र हिशेब ठेवले पाहिजेत व त्यांची जमाखर्च, व्यापारी, नफा-तोटा व ताळेबंदपत्रके स्वतंत्र तयार केली पाहिजेत.

६६. संस्थेच्या कोणत्याही सदस्यास अधिनियम कलम-क्रमांक ३२ मधील तरतुदीनुसार व त्यात नमूद केलेली संस्थेची पुस्तके पाहता येतील अगर नियम-क्रमांक २७ मधील तरतुदीनुसार त्यांच्या नकला त्यांस देता येतील.

१४. दुरुस्त्या

६७. संस्थेच्या उपविधींत बदल करणे, एखादा उपविधी रद्द करणे किंवा नवीन घालणे असल्यास अधिनियम कलम-क्रमांक १३ व नियम-क्रमांक १२ मधील तरतुदी अनुसरल्या पाहिजेत. त्याकरिता भरलेल्या साधारण सभेस हजर असणाऱ्या वा मत देणाऱ्या सदस्यांच्या निदान २/३ संख्येने त्या बदलासंबंधीचा ठराव पास केला पाहिजे. त्या सभेची नोटीस सभेच्या तारखेपूर्वी निदान १० दिवस अगोदर सर्व सदस्यांना दिली पाहिजे. कोणता उपविधी कसा बदलावयाचा, कोणता नवीन घालावयाचा, अगर रद्द करावयाचा हे त्या नोटिशीत स्पष्टपणे लिहिले पाहिजे. मे.

जिल्हा डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेबांकडून दुरुस्तीची पसंती व नोंद होई-पर्यंत दुरुस्त केलेला उपविधी अमलात आणता येणार नाही.

६८. संस्थेचा व्यवहार योग्य रीतीने चालावा म्हणून अधिनियम, नियम व उपविधी यांना अनुसरून दुय्यम विनियम करण्याचा समितीस अधिकार आहे. अशा विनियमाची नोंद समितीच्या वृत्तान्त-पुस्तकात केली पाहिजे व साधारण सभेत मान्य केल्यावर मे. डेप्युटी / असिस्टंट रजिस्ट्रारसो. यांनी मंजुरी दिल्यावरच ते विनियम अमलात येतील.

१५. संस्थेचा व्यवहार बंद करणे

६९. संस्थेचा व्यवाहर गुंडाळल्यानंतर ऋणपरिशोधकाच्या अंतिम प्रति-वृत्तात दाखविलेल्या शिल्लक मालमत्तेच्या रकमेपैकी निम्मी रक्कम नियम-क्रमांक ९० मधील तरतुदीस अनुसरून सदस्यांमध्ये विभागली जाईल व राहिलेली निम्मी रक्कम तिच्या पुढील विल्हेवाटीसाठी मे. डेप्युटी/असिस्टंट रजिस्ट्रारसाहेब यांच्या-कडे सुपूर्त करण्यात येईल.

१६. नोटिशीची बजावणी

७०. सदस्यास नोटीस दिली पाहिजे असे या उपविधीत जेथे नमूद केले असेल तेथे सदस्याच्या नेहमीच्या राहत्या घरी अशी नोटीस दिली म्हणजे त्या नोटिशीची योग्य बजावणी झाली असे समजले जाईल.

७१. उपविधी मंजूर होऊन आल्यानंतर यापूर्वीचे अमलात असलेले सर्व उपविधी रद्द झालेत असे समजले जाईल.

तारीख सन १९६

साक्षी

१ ..... २ .....

३ ..... ४ .....

५ ..... ६ .....

७ ..... ८ .....

९ ..... १० .....

११ ..... १२ .....

१३ ..... १४ .....

संस्थेचे नाव .....

गाव..... तालुका..... जिल्हा.....

नोंदणी क्रमांक

.....सहकारी संस्था मर्यादित

च्या तारीख । । १९६ रोजी भरलेल्या साधारण सभेत पास झालेल्या ठरावावरून मे. डेयुप्टी / असिस्डंट रजिस्ट्रार को-ऑपरेटिव्ह सोसायटीज जिल्हा परिषद.....यांनी महाराष्ट्र सहकारी संस्था अधिनियम, १९६० च्या कलम १३ मधील तरतुदीनुसार खालील उपविधी नोंदलेले आहेत :—

उपविधी क्रमांक	नोंदलेले उपविधी
१ ते	सोबत जोडल्याप्रमाणे खालील दुरुस्तीस अनुसरून मंजूर करण्यात येत आहेत.

टीप :—सदरची उपविधी दुरुस्ती साधारण सभेत स्वीकारून त्या सभेच्या ठरावाच्या नकला संबंधित सब। ऑडिटर, मे. डेप्युटी। असिस्टंट। जॉईंट रजिस्ट्रारसाहेब.....व आमचे कचेरीकडे अशा निरनिराळ्या पाठविण्यात याव्यात, त्याशिवाय सदरची उपविधी दुरुस्ती अमलात येणार नाही.

संस्थेच्या दप्तरी असलेल्या उपविधीच्या प्रतीला हे प्रमाणपत्र जोडावे.

जा. नं. ता. । । १९६

डेप्युटी। असिस्टंट रजिस्ट्रार को. सो. जिल्हा परिषद.....

परिशिष्ट ब

[केंद्रीय अन्न, शेती, सामूहिक विकास मंत्रालयातर्फे एप्रिल ६७ मध्ये प्रसृत करण्यात आलेले पत्रक पुढे देण्यात आले आहे. ग्राहक भांडाराचे महत्त्व जाणून घेण्यासाठी या पत्रकाचा विद्यार्थ्यांना उपयोग होईल.]

ग्राहकांच्या सहकारी भांडारांचे महत्त्व

भारतीय रुपयाचे अवमूल्यन झाल्यानंतरच्या काळात ग्राहकांच्या सहकारी भांडारांची भूमिका फारच महत्त्वाची व जबाबदारीची झाली आहे. कारण किरकोळीच्या स्वरूपातील ग्राहकोपयोगी वस्तूंच्या आदर्श वाटपासाठी जसे ह्या भांडारांच्याकडे पाहिले जाते, तसेच बाजारपेठेचे नेतृत्वही त्यांनीच पत्करावे असेही सर्वांना वाटते. त्याशिवाय किंमती काबूत राखण्याच्या बाबतीतही ह्या भांडारांची भूमिका विशेष महत्त्वाची ठरते. याचे प्रत्यंतर देशाच्या विविध भागांतून वाढत्या प्रमाणांत सध्या येत आहे. ह्यामुळे ग्राहकांची छोटीमोठी सहकारी भांडारे उघडून चालू करणे या कार्याला आजमितीस एखाद्या सामाजिक चळवळीचे स्वरूप प्राप्त झाले आहे. सहकारी भांडारे सुरू करून चालविण्यासाठी आजकाल ग्राहकवर्ग सर्वत्र मोठ्या संख्येने व उत्साहाने पुढे येत आहे. कारण त्यामुळे आपणांस दैनंदिन गरजांच्या विविध वस्तू रास्त भावाने मिळू लागतील व नफेबाज व्यापारी आणि मालात भेसळ करणारे लोक यांच्याकडून होत असलेली पिळवणूक व फसवणूक टळेल असे त्यांना सार्थपणे वाटते.

डिसेंबर १९६६ पर्यंत ग्राहकांच्या सहकारी चळवळीत २१ लाख नागरिकांनी सभासद म्हणून आपली नावे नोंदविली. १९ कोटी रुपयांचे भांडवल गुंतविण्यात आले व २२५ कोटी रुपयांची मालविक्री १९६६ मध्ये झाली. १९६७–६८ सालामध्ये ग्राहक सहकारी भांडारांच्या चळवळीचा व्याप व वेग याहीपेक्षा जास्त वाढविण्याचे सरकारने ठरविले आहे. त्यांना चालू बाजारभावापेक्षा स्वस्त भावाने विक्री करण्याची हुकमी साधने करण्याचे धोरण आहे. त्यासाठी थेट उत्पादक व कारखानदार यांच्याकडूनच त्यांना माल उपलब्ध करून दिला जात असतो. दोन लाख व त्यापेक्षा जास्त लोकसंख्या असलेल्या शहरात "डिपार्टमेंटल स्टोअर्स" उघडून ग्राहक सहकारी चळवळीला आणखी एक वेगळेच महत्त्व प्राप्त करून दिले जात आहे.

४३ मोठी डिपार्टमेंटल स्टोअर्स, १०१ नवी ठोक-घाऊक विक्रीची दुकाने व २००० प्राथमिक शाखा ह्या वर्षी चालू करून एक मोठा परिणामकारक कार्यक्रम पार पाडण्याचे ठरले आहे.

ग्राहकांची सहकारी भांडारे चालविणे सोपे आहे

किफायतशीरपणे आपल्या दैनंदिन गरजांच्या वस्तूंचा पुरवठा होण्यासाठी व त्याचप्रमाणे रास्त भावात त्यांचे समान वाटप होण्यासाठी ग्राहकांच्या सहकारी भांडारांत ग्राहकलोक स्वयंस्फूर्तीने एकत्र येत असतात. ह्याशिवाय अशा भांडारांत ग्राहकांना मिळणारा माल बनावट नसतो व त्याच्यात भेसळही नसते, हा आणखी एक विशेष.

प्रारंभी अवघ्या १०० सभासदांनिशी ग्राहकांचे सहकारी भांडार सुरू करता येईल. मात्र नंतर किमान ५०० सभासद तरी नोंदविण्याचे धोरण असावे. असे भांडार कोणत्याही व्यक्ती एकत्र येऊन सुरू करू शकतात. एखाद्या मोहोल्यातील रहिवासी जसे ते सुरू करू शकतील, त्याचप्रमाणे समान भूमिकेतील अन्य कोणतेही लोक ते चालू करू शकतील. एके ठिकाणी काम करणारे कर्मचारी, सरकारी नोकरवर्ग किंवा एका कारखान्यात काम करणारे कामगार ही त्याची अन्य उदाहरणे होत. भांडाराबाबतचा अंतिम अधिकार त्याच्या सभासदांच्या सर्वसाधारण सभेकडे असला, तरी सभासदांकडून निवडलेल्या प्रतिनिधींच्या व्यवस्थापकीय मंडळाकडे भांडाराच्या व्यवस्थेची जबाबदारी सोपविण्यात येईल.

भांडार सुरू करण्यापूर्वी चालकांनी पुढील गोष्टींची तरतूद करणे आवश्यक असते—

(१) पुरेसे भांडवल.

(२) लायक, कामसू व्यवस्थापकीय कर्मचारी.

(३) भांडारासाठी योग्य व सोयीस्कर जागा.

(४) सभासदांपैकी असे काही जण की, जे प्रारंभिक अवस्थेत भांडाराच्या कामावर देखरेख (सुपरव्हिजन) करू शकतील.

ज्यांचा तुटवडा आहे किंवा ज्या मिळत नाहीत अशाच केवळ वस्तू आपल्या सभासदांना पुरविणे एवढेच सहकारी भांडाराचे ध्येय नसावे. ग्राहकांना सामान्यतः लागणाऱ्या सर्वच वस्तूंचा पुरवठा भांडाराने करावा. त्याच वेळी पुरविल्या जाणाऱ्या मालाचा दर्जाही चांगला असल्याची खात्री भांडाराने करावी.

भांडाराने मोठ्या सहकारी भांडाराकडून अथवा चांगला नावलौकिक असलेल्या कारखानदाराकडून मालाची ठोक, घाऊक प्रमाणात खरेदी करीत जावी.

आपल्या सभासदांना त्यांनी केलेल्या खरेदीवर भांडाराने सूट देत जावी. मालाची विक्री नेहमी रोखीनेच करावी. निवडलेल्या व्यवस्थापकीय मंडळाने आपले भांडारविषयक ध्येयधोरण, नियमावली ठरवावी व त्या चौकटीत स्वतंत्रपणे आपले कर्तव्य पार पाडण्याची मोकळीक व्यवस्थापकाला द्यावी. सर्व व्यवहारांची पद्धतशीर तपासणी व त्याच्यावर देखरेख ही सहकारी भांडाराच्या बाबतीतील एक अत्यावश्यक गोष्ट आहे हे लक्षात ठेवावे. महिला सभासद करून घेण्यासाठी खास प्रयत्न करावेत. महिलांनी भांडाराच्या व्यवहारात सहभागी होण्याला फार महत्त्व आहे. कारण मालाचा दर्जा व प्रकार ह्या बाबतीत त्यांचे ज्ञान व माहिती अनुभवामुळे बिनचूक झालेली असते.

सरकारी सहाय्याचे स्वरूप

(१) शहरात राहणाऱ्या सार्वजनिक नागरिकांसाठी,

(२) सरकारी व खासगी मालकीच्या कारखान्यांतील औद्योगिक कामगारांसाठी व

(३) सरकारी कर्मचाऱ्यांसाठी.

वरील तीन वर्गात मोडणाऱ्या लोकांच्या उपयोगासाठी भारत सरकारने ग्राहक सहकारी भांडारांच्या अनेक योजना आखल्या आहेत. ह्याशिवाय ग्रामीण भागातील जनतेला आवश्यक वस्तूचा खात्रीपूर्वक पुरवठा सरकार सर्व्हिस ॲण्ड मार्केटिंगच्या द्वारा करीत असते. ग्राहक सहकारी भांडारांचे जाळे सर्व देशभर पसरविणे ही समस्या राष्ट्रीय महत्त्वाची असल्यामुळे त्यासाठी आवश्यक असलेला आर्थिक निधी भारत सरकार राज्य सरकारांना पुरवीत असून राज्य सरकारे आपल्या सहकारी भांडारांना आवश्यक ते सहाय्य देत आहेत.

ग्राहकांच्या सहकारी भांडारांना उपलब्ध करण्यासाठी तिसऱ्या पंचवार्षिक योजनेत १० कोटी रुपयांची तरतूद करण्यात आली आहे. आर्थिक साहाय्य करण्यासाठी सरकारने ज्या पद्धती व मर्यादा निश्चित केल्या आहेत, त्यानुसार घाऊक भांडाराला रु. ४·१० लाख (विभाग भांडवल, कर्जे, ट्रक्स व गुदामे यांच्यासाठी) आणि प्राथमिक भांडाराला रु. ४५०० (विभाग भांडवल व व्यवस्थापकीय खर्च यांच्यासाठी) दिले जातात. ह्याशिवाय ग्राहकांच्या सहकारी भांडारांवर देखरेख करण्यासाठी राज्य सरकारे नेमणूक करतील अशा एका जॉईंट

रजिस्ट्रारसाठी व एक किंवा दोन डेप्युटी रजिस्ट्रारसाठी येणारा खर्चही आपण देत जाऊं, असे भारत सरकारने मान्य केले आहे.

केंद्र सरकारने पुरस्कृत केलेल्या ह्या ग्राहकांच्या सहकारी भांडारांच्या योजनेला चौथ्या योजनेत विशेष महत्त्व आहे. ह्या योजनेच्या कालावधीत सहकारी भांडारे भक्कम पायावर उभी करण्यात येतील व त्यांचा विकासही केला जाईल. चौथ्या योजनेत तत्प्रीत्यर्थ पुढील गोष्टी करण्याचे संमत झाले आहे :—

(१) अशी भांडारे अद्याप जेथे सुरू करण्यात आलेली नाहीत अशा लहानमोठ्या शहरात व गावात किरकोळ विक्रीची भांडारे सुरू करणे; त्याचप्रमाणे ज्या शहरात ती स्थापन झाली आहेत, पण त्यांचा फायदा तेथील ज्या विभागांना मिळत नाही अशाही भागात ती सुरू करणे.

(२) १०,००० पेक्षा जास्त लोकसंख्या असलेल्या गावात ही योजना लागू करून तेथे भांडारे उघडणे.

(३) ग्राहकांच्या सहकारी भांडारात माल-उत्पादनाची व संस्करणाची केंद्रे स्थापन करणे.

(४) मोठ्या शहरात डिपार्टमेंट स्टोअर्स व सुपरमार्केटच्या धर्तीवरील शाखा सुरू करण्यासाठी घाऊक भांडारांना तयार व सिद्ध करणे.

REFBK-0015965

ग्रंथ भांडार ग्रंथालय
९५६५

टीप—नियोजन मंडळाने प्रसिद्ध केल्याप्रमाणे अर्थात १९६७ पर्यंत (Plan-holiday) ठरविण्यात आल्याने चौथी योजना अद्यापि सुरू होऊ शकली नाही.

सहकारी संस्था, सहकारी ट्रेनिंग स्कूल्स व सेक्रेटरी ट्रेनिंग क्लासेस यांच्यासाठी अत्यंत उपयुक्त पुस्तके

सहकारी बँकिंग : प्रा. गो. स. कामत, रु. ४
बँकिंग-तत्त्व आणि व्यवहार : प्रा. गो. स. कामत, रु. ३
शेतीची मूलतत्त्वे : प्रा. रा. मो. चौधरी, रु. ४
औद्योगिक सहकार-दर्शन : कृ. भा. देशपांडे, रु. ३
ग्रामीण अर्थशास्त्र : प्रा. चिं. ग. वैद्य, रु. ४
डेन्मार्कमधील लोकशाळा व
सहकारी चळवळ : वा. ब. कर्णिक, रु. २
सहकारी विकास : कृ. भा. देशपांडे, रु. ५
हे सारे आपलेच : सौ. शालिनी रं. जोशी, रु. १
सहकारी कायद्याची रूपरेषा : कृ. भा. देशपांडे, रु. ३
महाराष्ट्र सरकारचा सहकारी कायदा
१९६० व त्याखालील नियम : म. धों. विद्वांस, रु. १०
सहकारी संस्थांची कार्यपद्धती : कृ. भा. देशपांडे, रु. १२
प्राथमिक द्विनोंदी जमाखर्च : प्रा. जैन, प्रा. शेजवलकर,
प्रा. वैद्य, श्री. देशपांडे, रु. ८
सहकारी ऑडिट : प्रा. म. शं. आठवले, रु. ७·५०
चिटणिसाचा व्यवसाय आणि
पत्रव्यवहार : प्रा. चिं. ग. वैद्य, रु. १०
चिटणिसाचा पत्रव्यवहार व
अहवाल-लेखन प्रा. चिं. ग. वैद्य, रु. ३
व्यापारी पत्रव्यवहार : डॉ. शेजवलकर, प्रा. दातार, रु. ४
घरगुती उद्योगधंद्यांचे अर्थशास्त्र : मधुकर जावडेकर, रु. ५
शेतीमालाची बाजारव्यवस्था : दि. पं. कुलकर्णी, रु. ५
सहकारी संस्थांची व्यवस्था व
चिटणिसाची कामे : डॉ. प्र. चिं. शेजवलकर, रु. ४