ARTHA
(Fortnightly)
Poona 4
Tel. 55627

अर्थ

LICENCED TO POST
WITHOUT
PREPAYMENT
Reg. No. MH. 80, Licence No. 17.

वर्ष ३७ | पुणे, बुधवार, ७ एप्रिल, १९७१ | अंक ७

छोट्या माणसाची सतत सेवा हीच आमची अभिमानास्पद परंपरा

माझ्या
छोटेखानी व्यवसायात
माझे अगदी झकास
चालले आहे. त्यासाठी,
बँक ऑफ महाराष्ट्रने
योग्यवेळी केलेल्या
आर्थिक साहाय्याबद्दल
माझे मनापासून धन्यवाद

सुमारे ३०० हून अधिक रस्ता वाहतूक व्यावसायिकांना बँकेचे आर्थिक साहाय्य लाभले आहे. सुमारे एका कोटीच्या घरात.

तुमच्याही छोट्या मोठ्या धाडसात तुम्हाला महाराष्ट्र बँकेचे आर्थिक साहाय्य खचितच मिळू शकते.

तपशीलासाठी आजच चौकशी करा.

बँक ऑफ महाराष्ट्र

हेड ऑफिस: ११७७ बुधवार पेठ, पुणे २.

6989

कार्यक्षम आणि फायदेशीर पंपाची परीक्षा कशी कराल?

किर्लोस्कर 'केडी' मोनोब्लॉक पंप

खर्चात होणाऱ्या बचतीमुळे किर्लोस्कर 'केडी' पंपाची किंमत लवकर वसूल होते व कर्जफेडीची हमी देता येते.

सोपी रचना, सुबक कारागिरी, बळकट व आटोपशीर बांधणी या वैशिष्ट्यामुळें किर्लोस्कर 'केडी' पंप अधिक कार्यक्षम असून ते विपुल प्रमाणात पाणी पुरवठा करतात.

किर्लोस्कर ब्रदर्स लि; उद्योग भवन. टिळक रोड, पुणे २

STUSA

☆ अर्थ ☆

बुधवार, ७ एप्रिल १९७१

संस्थापक :
प्रा. वामन गोविंद काळे
संपादक :
श्रीपाद वामन काळे

"अर्थ एव प्रधानः" इति कौटिल्यः अर्थमूलौ धर्मकामाविति । —कौटिलीय अर्थशास्त्र.

स्वस्तिक – महाराष्ट्र बँक विलिनीकरण शंका-समाधान

(१) बँक ऑफ महाराष्ट्र लि. ही बँकिंग कंपनी विसर्जन केली असती तर कराचा मोठा व गहन प्रश्न निर्माण झाला असता. त्यामुळे बँकिंग कंपनीची मालमत्ता भागधारकांना वाटून मिळण्यास फार कालावधी लागला असता.

(२) बँकेचा मेमोरँडम आणि आर्टिकल्स ह्यांना मान्य असा धंदा केवळ भागभांडवलावर करणे अवघड गेले असते. त्यामुळे नफ्याचे प्रमाण फारच घटले असते आणि भागधारकांचे नुकसान झाले असते.

(३) आमच्या माहितीप्रमाणे, दोन-तीन महाराष्ट्रीय कंपन्यां-खेरीज बाकी कुठल्याही कंपनीने, बँकेचे एवढे मोठे शेअरभांडवल आयते मिळण्याची शक्यता असताही, बँकेकडे विचारणाही केली नाही. तेव्हा, अनुभवाने किफायतशीर ठरलेली, फार जुनी म्हणून चाकोरीत रुतलेली नाही आणि प्रयोगावस्थेत असलेली अगदी नवीही नाही, अशी मध्यम, उमद्या वयाची तज्ज्ञांच्या व्यवस्थे-खालील कंपनी विलिनीकरणासाठी पसंत करण्यात आली.

(४) शेअरच्या मोबदल्यात स्वस्तिकच्या शेअर्सऐवजी रोख रक्कम हवी असेल तर बँकेच्या भागधारकास बँकेच्या प्रत्येक शेअरच्या पोटी रोख रक्कम रु. ६४ मिळू शकेल. ही रक्कम स्वस्तिकच्या सदस्यांनी सदर योजनेस मान्यता दिल्यापासून ३० दिवसांच्या आत व लेखी स्पष्टपणे कळविल्या-नंतरच मिळू शकेल. सदर रोख रक्कम विलिनीकरणाच्या कार्यवाही दिवसापासून केवळ एक महिन्याच्या आतच भाग-धारकास मिळेल. अशा तऱ्हेने बँकेच्या भागधारकाने कारवाई केली नाही, तर विलिनीकरणाच्या अटीप्रमाणे त्याला शेअर्सच्या मोबदल्यात स्वस्तिकचे शेअर्स व डिबेंचर्स ही आपोआपच मिळतील. स्वस्तिककडूनच रोख रक्कम मिळेल. कारण बँक ऑफ महाराष्ट्र लि. चे स्वस्तिकमध्ये रुपांतर झाले, म्हणजे बँकिंग कंपनीचे अस्तित्व राहणारच नाही.

(५) बँकिंग कंपनीच्या सर्व करांची जबाबदारी स्वस्तिक घेत आहे. त्यामुळे बँकिंग कंपनीच्या भागधारकांवर तो बोजा पडणार नाही. स्वस्तिकच्या इक्विटी शेअर्सवर जाहीर होणारे डिव्हिडंड मिळू लागेल आणि कर्जरोख्यांवर व्याज मिळू लागेल. अशा रितीने बँकिंग कंपनीचे नुसतेच विसर्जन करून तिची मालमत्ता भागधारकात वाटण्यातील सर्व अडचणी दूर होतील.

(६) स्वस्तिक ही भारतातील रबर धंद्यात अग्रेसर कंपनी आहे आणि गेली २५ वर्षे ती प्रगतीपथावर आहे. स्वस्तिक गेली तीन वर्षे १२% डिव्हिडंड देत आहे. तिच्या शेअर्सची किंमत चढीची आहे.

कंपनीच्या प्रगतीचा इतिहास आणि भविष्यकालाबद्दल विश्वास हीच खरी हमी असते. कंपनी जो उद्योग करते त्या उद्योगाच्या वाढीस वाव, कंपनीच्या चालकांचे कर्तृत्व आणि जनतेची आपुलकी हेच खरे उद्योगधंद्याचे भांडवल असते. पैशाच्या स्वरुपात ते फक्त व्यक्त होत असते. कुठल्याही कंपनीच्या उत्पादनाचे राष्ट्रीय जीवनाशी तादात्म्य झाल्यानंतर तिच्या भवितव्याबद्दल निश्चिंत राहणेच हिताचे होय.

मुंबई हायकोर्टाच्या झालेल्या हुकुमान्वये १० एप्रिल, १९७१ रोजी बँक ऑफ महाराष्ट्र लि. च्या भागधारकांची सभा होत आहे. त्या सभेमध्ये विलिनीकरणाच्या योजनेचा विचार करण्यात येणार आहे. ही योजना बँकिंग कंपनी आणि स्वस्तिक ह्या दोघांच्याही संचालक मंडळांनी मंजूर केलेली आहे. तेव्हा योजनेचा ठराव भागधारकांनी मंजूर करणे सर्वांच्याच फायद्याचे आहे. ठरावाच्या बाजूने मत दिले म्हणजे विलिनीकरणाची वाट सुलभ होईल आणि भागधारकांना स्वस्तिकचे इक्विटी शेअर्स किंवा रोख रक्कम दोहोंपैकी काहीही सत्वर मिळण्याची सोय होईल. भागधारकांना काही शेअर्सची रक्कम रोखीने घेऊनही बाकीच्या शेअर्सचे स्वस्तिकच्या शेअर्समध्ये रूपांतर करता येईल.

(७) स्वस्तिकचे प्रत्येकी १० रुचे तीन इक्विटी शेअर्स व ४० रुपयांचे ८% व्याजाचे कर्जरोखे बँकेच्या प्रत्येक शेअरला मोबदला म्हणून मिळावयाचे आहेत. स्वस्तिकचे फुल्ली पेड अप शेअर्स न देता, ४ रु. पेड अप धरून बाकीचे कॉल्स इन ॲडवान्स असे मानण्यात येईल. कंपनीला वाढलेल्या भाग-भांडवलावर, विस्ताराचे काळात, पूर्वीप्रमाणे समजा काही काळ डिव्हिडंड देता आले नाही तरीसुद्धा नव्या भागधारकांचे नुकसान होऊ नये हा त्याचा उद्देश आहे. कर्जरोख्यांवर ८% व्याज मिळण्याची खात्रीच आहे. त्याचप्रमाणे प्रत्येक १० रु. च्या स्वस्तिकच्या शेअरच्या कॉल्स इन अडवान्सच्या ६ रुपयांवर

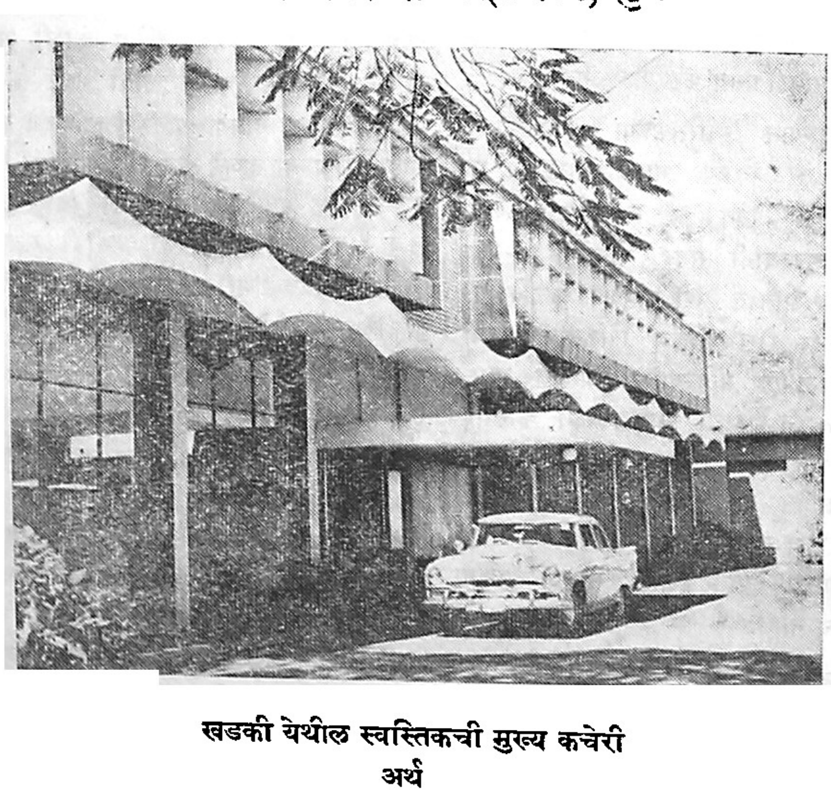
काही काळ १२% व्याज मिळण्याची हमी आहे. फार तर उरलेल्या ४ रुपयांवर व्याज किंवा डिव्हिडंड मिळणार नाही किंवा कमी मिळेल. म्हणजे, बँकेच्या प्रत्येक शेअरच्या पोटी मिळणाऱ्या ४० रु. कर्जरोख्यांवर ८%व्याज आणि ३ शेअर्सच्या १८ रु. वर १२% व्याज मिळण्यास प्रत्यवाय नाही. अशारितीने, बँकिंग कंपनीच्या प्रत्येक भागावर किमान रु. ३·२० व्याज + रु. २·१६ व्याज = रु. ५·३६ एवढा मोबदला मिळेल. म्हणजे, दि बँक ऑफ महाराष्ट्र लि. प्रत्येक भागास रु. ५ = ०० लाभांश देत आहे, त्यापेक्षा हा मोबदला ७·२०% एवढ्याने जास्त आहे. पेड अप रु. १२ भांडवलावर जाहीर होणाऱ्या डिव्हिडंडची त्यात भरच पडणार आहे. पाच वर्षानंतर १८ रु. कॉल्स इन अडवान्सचे स्वस्तिकच्या शेअर्समध्ये रूपांतर पूर्ण होईल. म्हणजे, त्यावरील व्याजाची जागा सालोसाल जाहीर होणारे डिव्हिडंड घेईल. ४० रु. कर्जरोख्यांवरील ८% दराचे व्याज त्याच्या मुदलाची परतफेड होईपर्यंत चालूच राहील.

विलिनीकरणामुळे बँक ऑफ महाराष्ट्राच्या प्रत्येक शेअरचे स्वस्तिकच्या तीन इक्विटी शेअर्समध्ये व ४० रु. च्या कर्जरोख्यांत आपोआप रूपांतर होणार आहे; म्हणजे भागधारकांना "तुम्हांस शेअर्स व डिबेंचर्स हवीत का रोख रक्कम हवी" असे विचारले जाणार नाही. रोख रक्कम हवी असणारांनी स्वतः होऊन त्यासाठी कारवाई करावी लागेल.

(८) दोन्ही कंपन्यांच्या सभा भरून अखेर काय ठरते, हे दि बँक ऑफ महाराष्ट्र लि. च्या भागधारकांना कळविले जाणे अगत्याचे आहे. कारण, ज्यांना रोख रक्कम हवी असेल, त्यांना ती मिळणे अवघड जाऊ नये ह्याची काळजी घेणे बँकिंग कंपनीच्या चालकांचे कर्तव्य आहे आणि स्वस्तिकच्या चालकांच्याही दृष्टीने हितावह आहे. म्हणून, तिच्या चालकांनी आपल्या भागधारकांना मार्गदर्शन करणे आवश्यक आहे. तशी कायदेशीर तरतूद असो वा नसो, हे चालक स्वतःच्या भागधारकांना रजिस्टर्ड पत्र पाठवून व्यक्तिशः नोटीस पाठवितील, अशी आमची अपेक्षा आहे.

(९) दि बँक ऑफ महाराष्ट्र लि. आणि स्वस्तिक रबर प्रॉडक्टस् लि. ह्यांचे विलिनीकरण होणे आवश्यक आहे आणि त्यास पाठिंबा देण्यासाठी त्याबाजूने मत देणे जरुरीचे आहे. कारण हे विलिनीकरण झाले नाही, तर बँकिंग कंपनी ही आजच्याच अर्धवट, चमत्कारिक, परिस्थितीत राहील. तिला कोणताच व्यापार करता येण्याजोगी परिस्थिती नाही मध्यवर्ती सरकारच्या रोख्यांवर मिळणारे व्याज, हेच तिचे उत्पन्नाचे साधन. ३१ डिसेंबर, १९७० अखेर संपलेल्या वर्षाकरता बँकिंग कंपनी प्रत्येक भागास रु. ५ (करपात्र) लाभांश देत आहे. हा लाभांश वसूल भागभांडवलापेक्षा ज्यास्त मिळालेल्या नुकसान भरपाईतून वाटण्यात यावयाचा आहे. ह्याचा अर्थ, तो भांडवलातूनच देण्यात येईल. भागधारकांना पुढे एवढे डिव्हिडंड मिळत राहणार नाही. कालांतराने बँकेला स्वतःचे विसर्जन करावे लागेल आणि करविषयक अनिश्चिततेमुळे आणि अडचणीमुळे ते खूपच लांबणीवर पडेल. त्यात भागधारकांचे नुकसानच आहे.

स्वस्तिक रबर प्रॉडक्ट्स लि., पुणे



खडकी येथील स्वस्तिकची मुख्य कचेरी

निर्यात कशी करावी ?

माल उत्तम हवा आणि तो विकण्याचे तंत्रही अद्ययावत हवे

लेखक : श्री. वसंतराव वैद्य, स्वस्तिक रबर प्रॉडक्टस् लि.

आपल्या नेहमीच्यां व्यवहारांत तुम्ही गुंतलेले आहात, आणि इतक्यात काही वेगळे तिकीट लावलेले पाकीट तुमच्या नजरेस

पडते. 'हे काहीतरी नवीन दिसतंय' अशा भावनेने थोड्याशा औत्सुक्यानेच तुम्ही ते पत्र हाती घ्याल, पत्र फोडाल आणि वाचायला घ्याल. पत्र कॅनडामधून आलेले दिसते. 'यांना कसे काय आपले नाव माहिती ?' तुम्ही साशंक व्हाल नि पत्राचा मायना वाचाल. मग लक्षात येईल की आपल्या मालाविषयी परदेशातून आलेली ही विचारणा आहे.

तुम्हांला आनंद होईल. काही आगळ्याच विश्वातून विचारणा आल्याने तुम्हांला उत्साह वाटेल.

पण जरा जास्त वेळ विचार मनात घोळवलात, की मग मात्र तुम्हांला वाटेल 'नकोच त्या निर्यातीच्या कटकटी !'

परकीय देशाबद्दलची अनभिज्ञता, तेथील विक्रीसंबंधी किंवा माणसासंबंधी अपुरी माहिती, शिवाय परकीय चलन, कस्टम्स, बँका, शिपिंग, इन्शुअरन्स, अनेक कागदपत्रे, या बऱ्याचशा तांत्रिक बाबी निर्यातीत येतात. सुरुवातीला या सर्वच गोष्टी नवीन असतात म्हणून कटकट वाटणे साहजिकच आहे. आपल्यालाही याबद्दल पुरेशी माहिती नसते आणि मग......आपल्या मालाला सारे जगच बाजारपेठ म्हणून मोकळे आहे या जाणिवेने माणसाला दिलासा येतो. नवा आत्मविश्वास येतो.

एका दृष्टीने तुम्ही नशीबवान आहात. आपण होऊन ही विचारणा तुमच्याकडे चालत आली. पण अशी सुरुवात क्वचितच होते. शिवाय अशा एखाद दुसऱ्या विचारणेने मोठ्या प्रमाणावर मालाची निर्यात करणे अशक्य असते. त्यासाठी आपल्या मालासाठी परदेशातील योग्य ते मार्केट शोधणं, त्या मार्केटचा अभ्यास करून आपल्या मालाचा तेथे उठाव होईल यासाठी जाणीवपूर्वक प्रयत्न करणं, हे जरूर असते.

सर्वात महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे आपण कोणत्या वस्तूंची निर्यात करणार आहोत आणि कोठे, याचा पुरा अभ्यास हवा. यासाठी उदाहरण म्हणून काही महत्त्वाच्या गोष्टींचा उल्लेख करता येईल. भारतात अजून पॅकिंगला लागणाऱ्या सर्व नवनव्या वस्तूंची निर्मिती होत नाही. तेव्हा सुरेख व आकर्षक पॅकिंगमुळेच ज्या वस्तूंची विक्री प्रामुख्याने होते अशा लिपस्टिक, सौंदर्यप्रसाधन, स्त्रियां लागणाऱ्या इतर वस्तू, अशा ग्राहक वस्तूंच्या निर्यातीत आपण यशस्वी होणे फार कठीण आहे. तसेच फॅशनच्या दैनंदिन बदलामुळे ज्या वस्तूंचा खप एकदम कमी किंवा जास्त होतो अशा (स्त्रियांचे कपडे, स्त्रियांची पादत्राणे किंवा इतर चैनीच्या वस्तू यांच्या) निर्यातीत आपण पडणे हेही धोक्याचे आहे. नवीन डिझाइन पाहून त्याची निर्मिती करून त्याची निर्यात करेतोपर्यंत हे डिझाइन जुने नि टाकाऊ ठरलेलं असायचं.

स्वयंचलित यंत्रांनी निर्माण केलेल्या वस्तूंबद्दलही असंच म्हणता येईल. प्रगत देशात स्वयंचलित यंत्रांतून निर्मिती मोठ्या प्रमाणावर चालू असते. अशा वस्तूंना लागणारा मजुरीचा खर्च अगदीच कमी असतो. ही यंत्रे तेथेच तयार होत असल्याने त्यांना ती स्वस्तही पडतात. पण आपल्याला ती आयात करून त्यावर उत्पादन करून त्याच देशाशी स्पर्धा करणे परवडणार नाही. उदाहरणचं घ्यायचं झालं तर इलेक्ट्रिक केबल भारतात सध्या वापरल्या जाणाऱ्या यंत्रांवर दर मिनिटास ४०० ते ६०० फूट होऊ शकते, अमेरिकेत ती दर मिनिटास ४,००० फूट होऊ शकते आणि जपानमध्ये मिनिटाला १०,००० फूट केबल तयार करणाऱ्या यंत्रांतून त्यांचे उत्पादन केले जाते. आमच्या सध्याच्या यंत्रांच्या साहय्याने आम्ही जपानशी कशी स्पर्धा करणार ? यंत्रांपेक्षा जेथे माणसाची कारागिरी किंवा मजुरी ज्या वस्तूत जास्त असेल अशा वस्तूंच्या निर्मितीत आम्ही प्रगत देशांशी सहज स्पर्धा करू शकू. मजुरीचे दर भारतात स्वस्त असल्याने अशा वस्तूंच्या निर्मितीचा खर्च आम्हांला खूपच कमी येईल.

'टु कॅरी कोल टु न्यूकॅसल' ही म्हणन सुप्रसिद्ध आहे. ज्या वस्तूंची निर्मिती एखाद्या देशात होत असेल तेथे अशा वस्तूंची निर्यात करणे चुकीचे ठरेल. तीच गोष्ट कच्च्या मालाची. जो कच्चा माल इतर देशांत मुबलक प्रमाणात उपलब्ध आहे तेथे त्यापासून बनविलेला माल स्वस्त पडेल हे उघड आहे. उदाहरणार्थ, लिनन किंवा प्लॅस्टिकच्या पदार्थांपासून बनविलेली पादत्राणे आम्ही जपान किंवा अमेरिकेत विकू म्हटले तर ते शक्य होणार नाही. कारण त्यांच्याकडे अनेक प्रकारचे लिनन आणि हरतऱ्हेचे प्लॅस्टिक मटेरियल उपलब्ध आहे. पण त्यांच्याकडे कातडे मुबलक प्रमाणात उपलब्ध नसल्याने कातडी पादत्राणे निर्यात केली तर त्याला खचितच मोठे मार्केट मिळेल. या बाबतीत किमतीतही आम्ही त्यांच्याशी स्पर्धा करू शकू.

वस्तूंची जशी योग्य निवड हवी तशीच देशांचीही. या बाबतीत निव्वळ आपल्या मालाला असलेले मार्केट एवढेच लक्षात घेऊन भागत नाही, तर ह्या वस्तू या देशांना पाठविण्यासाठी आपल्याला वाहतुकीचा किती खर्च येतो हे

पाहावे लागते. उदाहरणार्थ काचेची भांडी, होजपाईप, गमबूटस यांसारख्या आतून पोकळ असलेल्या वस्तूंच्या वाहतुकीचा दर त्यांच्या किंमतीच्या मानाने फारच पडतो. कारण, जहाजावर ह्या वस्तू किती जागा व्यापतील यावर त्याचा वाहतुकीचा दर अवलंबून असतो. अशा परिस्थितीत फार दूर असलेल्या देशांशी या वस्तूंची निर्यात करणे म्हणजे आणखी खर्च वाढविणे असे होणार, तेव्हा जवळचे मार्केट या वस्तूंसाठी शोधणे जरूर ठरते. जपानपासून अमेरिका जवळ असल्याने ह्या वस्तू जपान आपल्यापेक्षा स्वस्तात तेथे विकू शकते. पण जपानला आपल्या या वस्तूंशी युरोपिअन बाजारपेठेत स्पर्धा करणे कठीण जाईल. कारण जपानपासून युरोपपर्यंतचे भाडे, हिंदुस्थानपासून युरोपच्या भाड्यापेक्षा जास्त आहे.

दुसरी गोष्ट अशी की, त्या देशांतील विक्रीपद्धतीची आपल्याला चांगली माहिती हवी. या बाबतीत माझीच झालेली फसगत मी सांगतो. रबरी हातमोज्यांच्या निर्यातीसाठी जेव्हा मी चौकशीस सुरुवात केली, तेव्हा अमेरिकेत त्याची किंमत एका जोडीस ९९ सेंटस होती नि भारतात त्याचीच किंमत २५ सेंटस होती असं दिसून आलं. साहजिकच या निर्यातीत आपल्याला चांगलाच फायदा होणार असा हिशेब मी मनाशी केला. परंतु जेव्हा मी तपशिलात जाऊ लागलो, तेव्हा अमेरिकेच्या किरकोळ विक्री करणाऱ्या दुकानात आमचे भारतीय हातमोजे जाऊन पडेपर्यंत घाऊक विक्री करणारा, आयात करणारा, माल साठविणारा, किरकोळ विक्रीच्या दुकानापर्यंत पोचविणारा, असे अनेक मध्यस्थ मध्ये आहेत आणि या सर्वांना व्यापारी कमिशन दिल्याखेरीज माल अमेरिकन मार्केटमध्ये जाणार नाही असे दिसू लागले. ९९ सेंटस जरी किरकोळीची किंमत होती तरी ते हातमोजे अमेरिकन बंदरात जर २८ सेंटसपर्यंत उतरले तरच अमेरिकन मार्केट मिळणे शक्य आहे असा साधारण हिशेब झाला. या २८ सेंटसमध्ये वाहतुकीचा खर्च, त्यावरील अमेरिकेतील आयात कर हा वजा करता हा व्यवहार आतबट्ट्याचाच होणार की काय अशी भीती वाटू लागली. तेव्हा ज्या देशात आपण आपला माल निर्यात करणार आहोत, त्या देशातील विक्रीयंत्रणेचा तपशील आपल्याकडे असणे अतीशय जरूर आहे. ही यंत्रणा बदलणे आपल्याला शक्य नसल्याने त्याच्याशी जुळवून घेऊन त्याप्रमाणे आपल्या वस्तूंच्या किंमतीविषयक धोरणात बदल करणे जरूर ठरते.

शिवाय आंतरराष्ट्रीय आर्थिक व्यवहार नि चालू राजकारण अभ्यासूनही निर्यातीसाठी देशाची निवड करावी लागते. राष्ट्रकुलातील देशांनी एकमेकांच्या वस्तूंच्या आयातीत अग्रहक्क नि आयात करात काही सवलती दिल्या असल्याने अशा देशांना निर्यात करणे सोपे जाते. कॅनडात भारताला अशा सवलती असल्याने आपण तेथे जपानशी स्पर्धा करू शकतो. तसेच हॅांगकाँग, फोर्मोसा, कोरिया, या देशांतून पूर्व युरोपमधील कम्युनिस्ट देशांत माल जाण्यास बंदी आहे. भारतासारख्या तटस्थ राष्ट्रातून माल खरेदी करणे ते पसंत करतात. याशिवाय भारताने अनेक देशांशी व्यापारी करार केले आहेत. त्यातूनही आपल्या वस्तूंची निर्यात करणे सोपे जाते.

जगातील सर्व बाजारपेठेत एकदम प्रयत्न करणे आपल्याला शक्य होईलच असे नाही, म्हणून आता सांगितल्याप्रमाणे सुरुवातीपासून आपल्याला बाजारपेठांची निवड करणे क्रमप्राप्त ठरेल यात शंका नाही. यासाठी जगाची तोंडओळख निर्यात करणाऱ्या प्रत्येक माणसाला हवी. त्या दृष्टीने ही ओळख कशी करता येईल याचाही विचार करावयास हवा. नकाशे पाहून त्या देशाचे भौगोलिक स्थान, वृत्तपत्रे वाचून तेथील राजकीय घडामोडींचे ज्ञान, त्याचप्रमाणे त्या देशाच्या इतिहासाचे ज्ञान, तेथील आर्थिक भूगोलाचा अभ्यास आणि त्या देशासंबंधी आनुषंगिक सर्व माहिती गोळा करणे आवश्यक असते. देशाखेरीज तेथील एक्स्चेंज व बँका, जकात कर नि आयात निर्बंध, देशाला लागणारी परदेशी व्यवहारपत्रे, आयात, निर्यात नि उत्पादन यासंबंधी महत्त्वाची आकडेवारी, जाहिरातीचे माध्यम व जाहिरातदार, विक्रीसंबंधीत प्रश्न, स्पर्धा करणारे उत्पादक, त्यांच्या मालाचा दर्जा, त्याच्या किमती नि त्याची विक्रीयंत्रणा, टेंडर्सपद्धती, या सर्व बाबींची माहिती जमा करावी लागते. ही माहिती प्रत्यक्ष त्या देशाला न जाता येथील चेंबर्स ऑफ कॉमर्स किंवा निर्यातदारांच्या संस्था यांच्याकडून सहजपणे टेबलाशी बसूनही मिळविण्यासारखी आहे, पण ही माहिती मिळविणे एवढेच महत्त्वाचे नाही तर ही माहिती सतत मिळवीत राहिले पाहिजे नि ती शक्यतो काळाच्या प्रवाहात जुनी होणार नाही, याची काळजी घेतली पाहिजे.

विदेशी बाजारपेठेचा हा अभ्यास झाल्यानंतर आपल्या मालाच्या विक्रीसंबंधी आपण निश्चित धोरण देशानुसार ठरविले पाहिजे. काही देशांतून आपल्या कंपन्यांच्या शाखा काढून त्यांच्यातर्फे आपली विक्री करता येईल. जेथे अशा शाखा काढण्यासंबंधी निर्बंध आहेत, तेथे त्या देशातील एखाद्या कंपनीस किंवा योग्य माणसास आपले प्रतिनिधित्व करण्यास सांगता येईल. या बाबतीत शक्यतो स्थानीक माणसांनाच नेमता आले तर केव्हाही चांगले असते. मग भाषा, वागण्याच्या पद्धती, इतर माहिती, यांच्या काही अडचणी येत नाहीत.

यंत्रसामग्री वगैरे आपण निर्यात करीत असलो तर नुसते प्रतिनिधी नेमून चालत नाही, तर या यंत्रांची देखभाल नीट होईल याची काळजी घ्यावी लागते. त्यांना लागणारे सुटे भाग नीट मिळतील हेही पाहावे लागते.

या प्रकारच्या विक्रीखेरीज आणखी एका प्रकारे आपण निर्यात करू शकू नि तीही फारशी डोकेदुखी न घेता. तो प्रकार म्हणजे परदेशातील मोठमोठ्या उत्पादक कंपन्यांना गाठून त्यांना लागणाऱ्या मालाचे आपण उत्पादन करून त्यांना पुरवठा करावा, किंवा आपला माल त्यांना देऊन त्यांच्या

नावाखाली तो विकावयास परवानगी देणे. यात दोन गोष्टी साधतात. परदेशाला हवे तसे पॅकिंग करणे आपल्याला अनेकवेळा जमत नाही, तशा सोयीही आपल्याकडे उपलब्ध नाहीत. परदेशातील कारखानदार आपले ब्रँड नाव त्यावर टाकून त्यांच्या पद्धतीने पॅकिंग करून विक्रीची व्यवस्था करीत असल्याने त्यावरील आपले श्रम वाचतात. याखेरीज अशा कंपन्यांची विक्रीची मोठी यंत्रणा देशभर पसरलेली असते. त्याचा फायदा आपल्याला होऊन आपल्या मालाची विक्रीही वाढण्यास मदत होते. मात्र अशा कारखानदारांना माल फार मोठ्या प्रमाणावर लागतो. तेवढे उत्पादन करणे, मालाचा दर्जा चांगला टिकविणे, हे मात्र आपल्याला शक्य झाले पाहिजे.

निर्यात करण्याचे एक खास तंत्र आहे. केवळ मालाची ऑर्डर घेऊनही काम भागत नाही. निर्यातीसाठी लागणारी निरनिराळी कागदपत्रे, सर्टिफिकिटे, कस्टम्स, शिपिंग, परकीय चलन, विमा, या सर्व बाबतीत घ्यावयाची काळजी, भरावयाचे फॉर्मस यासंबंधी संपूर्ण माहिती आपण करून घेणे जरूर असते.

याखेरीज निर्यातदारांसाठी निरनिराळ्या ज्या संस्था सरकारने निर्माण केलेल्या आहेत त्यांची माहिती करून घेऊन, त्यांच्याकडून निर्यातदारांना काय साहाय्य मिळते याचा तपशील घेऊन या संस्थांचा निर्यातदारांना उपयोग करता येतो. सरकारतर्फे आयात कर, उत्पादन कर, यांत निर्यातदारांना सवलती दिल्या आहेत, त्यांना आर्थिक साहाय्य मिळते. परदेशी जाण्याकरिता किंवा परदेशी आपल्या मालाची जाहिरात करण्याकरिता खास परकीय चलन मिळते. आयात परवाने मिळतात.

पण सर्वात महत्त्वाची बाब म्हणजे निर्यात म्हणजे विक्री-विकास हे आपण विसरता कामा नये. विक्रीशास्त्राचे नवे नि आधुनिक तंत्र आत्मसात करण्याच्या बाबतीत मात्र आम्ही दुर्दैवाने जगाच्या फार मागे आहोत, हे कटू सत्य आहे.

अर्थशास्त्रात ज्याला विक्रेत्याचा वरचष्मा असणारी बाजारपेठ (सेलर्स मार्केट) म्हणतात तशी परिस्थिती आज आपल्या देशात आहे; नि येती आणखी काही वर्षे तरी हीच परिस्थिती राहणार आहे. परंतु ज्या मध्यपूर्व, अतिपूर्व नि पाश्चात्त्य देशांत निर्यात व्यापारवाढ आपल्याला करावयाची आहे, तेथे अमेरिका, जर्मनी, जपान, इंग्लंड, यांसारख्या शतकानुशतके यंत्रसामग्रीची निर्मिती नि विक्री करणाऱ्या ज्येष्ठ राष्ट्रांशी चढाओढ आपल्याला करावी लागणार आहे. तेथे अधिराज्य गिऱ्हाईकांचे आहे. यासाठी आपला माल तर उत्तम हवाच, पण ते विकण्याचे आपले तंत्रही अद्ययावत हवे; तरच आपल्याला निर्यात करता येईल नि नव्या बाजारपेठा मिळविता येतील.

———

तारेचा पत्ता : "मॉर्गेज" नी | दूरध्वनी : मुख्य कार्यालय : २६७८०१, २६७८०२, २६७८०३
कार्यकारी संचालक : २६१४९७ (डायरेक्ट)·
उपकार्यालय नं.१ : २६०३०६ नं.२ : २९०००६

दि बाँबे स्टेट को-ऑपरेटिव्ह लँड मॉर्गेज बँक लि.

जे. के. बिल्डिंग, २ रा माळा, नरोत्तम मोरारजी मार्ग, बॅलार्ड इस्टेट, मुंबई नं. १.

(स्थापना १९३५)

महाराष्ट्र राज्यातील २७ प्राथमिक भूविकास बँका ह्या बँकेस संलग्न आहेत. बँकेने तगाई योजनेखाली विहिरी, ऑईल इंजिन्स, पंपिंग सेट्स, इलेक्ट्रिक मोटर्स तसेच जमीनसुधारणेकरिता कर्ज-वाटपाचा व्यवहार हाती घेतला आहे. जून १९७० अखेर बँकेचे भागभांडवल ७ कोटी ८१ लाख, गंगाजळी ५६ लाख, ऋणविमोचन निधीची गुंतवणूक ३६ कोटी व येणे कर्ज १०४ कोटी आहे.

नी. आ. कल्याणी
अध्यक्ष

रा. गो. गोखले
व्यवस्थापक

जी. पी. भावे
कार्यकारी संचालक

दि महाराष्ट्र स्टेट को-ऑपरेटिव्ह बँक लिमिटेड

मुख्य कचेरी :
९ बेक हाऊस लेन,
फोर्ट, मुंबई १.

प्रादेशिक कचेरी :
महाल, नागपूर

भाग-भांडवल व निधी	रु.	१६,३२,००,०००
ठेवी	रु.	८१,१५,००,०००
खेळते भांडवल	रु.	१७०,९१,००,०००

१. ठेवींवरील व्याजाचे आकर्षक दर.
२. सर्व प्रकारचे बँकिंगचे व्यवहार केले जातात.
३. देशातील सर्व प्रमुख ठिकाणी बिलवसुलीची व्यवस्था.
४. राज्यात १००० हून अधिक कचेऱ्या असणाऱ्या सहकारी पत-पुरवठा व्यवस्थेतील शिखर संस्था.

सामुदायिक हितासाठी सदैव झटणारी बँक

स्वस्तिकचे चेअरमन श्री. शंतनुराव किर्लोस्कर यंत्रपूजा करीत असताना. पाठीमागे जॉ. मॅ. डायरेक्टर श्री. वसंतराव वैद्य.

सदर्न कमांडचे जनरल ऑफिसर-इन-कमांड जनरल जी. जी. बेवूर ह्यांस श्री. वसंतराव वैद्य माहिती देत आहेत.

स्वस्तिक रबर प्रॉडक्ट्स् लि., पुणे

उत्पादनात, उत्पादनाच्या विविधतेत, विस्तारात एकसारखी सर्वांगीण वाढ

स्वस्तिक रबर प्रॉडक्ट्स् लि. ह्या पब्लिक लिमिटेड कंपनीचे अधिकृत भांडवल २·५० कोटी रु. असून वसूल भांडवल १·३४ कोटी रु. चे वर आहे. पुण्यापासून पाच मैलांवर, खडकी येथे, दहा एकर जमिनीवर तिची मुख्य फॅक्टरी आणि रजिस्टर्ड ऑफिस आहे. रबरी आणि संबंधित अशा ३,८०० वेगवेगळ्या जिनसांचे कंपनी उत्पादन करते. भारतातील मोटारींचे, औषधांचे, इंजिनिअरिंग, शेतीचे आणि संरक्षणविषयक मालाचे उत्पादन करणाऱ्या कारखान्यांच्या गरजा 'स्वस्तिक'ची विविध उत्पादने भागवितात. २८ वर्षांपूर्वी स्थापन झालेल्या 'स्वस्तिक'च्या उत्पादनांचा इतक्या निरनिराळ्या कंपन्या विश्वासपूर्वक वापर करू शकतात, हे ह्या कंपनीचे खास वैशिष्ट्य म्हणता येईल. खडकी, पिंपरी आणि चिंचवड येथील कारखान्यांत मिळून 'स्वस्तिक' मध्ये आज ३,७०० कामगार काम करीत आहेत.

विविध उत्पादनांच्या दर्जावर कडक नियंत्रण ठेवण्यासाठी खडकी येथील कारखान्यात उत्तम तऱ्हेने वाढविलेले, सुसज्ज असे रिसर्च व क्वालिटी कंट्रोल खाते आहे. सर्जिकल, औद्योगिक आणि घरगुती वापराचे ग्लोव्हज, मोटारी, ऑईल एंजिन्स, टूव्हीलर्स, थ्रीव्हीलर्स, ट्रक्स, ट्रॅक्टर्स, शेतीची आणि औद्योगिक इंजिने, पंप, मशीन टूल्स आणि अर्थ मुव्हिंग मशिनरी ह्यास लागणारी वेगवेगळ्या ६०० प्रकारची ऑइल सील्स; शेतीच्या व घरगुती वापरण्यासाठी आणि इंजिनिअरिंग मोटारींच्या उद्योगासाठी लागणारे होजेस; ऑटो पार्ट्स, मिटिरिऑलॉजिकल बलुन्स, रबराइज्ड कापड आणि रबराची, टेफ्लॉनची, व्हायटॉनची आणि सिलिकॉनची कित्येक प्रकारची उत्पादने, इत्यादींचा 'स्वस्तिक'च्या कारखान्यात तयार होणाऱ्या मालांत समावेश होतो.

'स्वस्तिक' ची सब्सिडिअरी कंपनी, श्री प्रॉडक्ट्स लि., हिचा पिंपरी येथे कारखाना आहे. औषधी कारखानदारांच्या काही महत्त्वाच्या गरजा भागविण्याचे काम ही कंपनी करीत आहे. त्यांना लागणारी विविध प्रकारची रबरी बुचे, इंजेक्शन बॉटल कॅप्स आणि ब्लड ट्रॅन्सफ्यूजन स्टॉपर्स ह्यांचा त्यांत समावेश होतो. संरक्षण खात्याच्या गरजा भागविण्याचे कामी कंपनी करीत असलेले कार्य उल्लेखनीय आहे. जंगल बूट, बूट्स कॉम्बट, बूट्स रबरनी, बोट्स ॲसॉल्ट, रेस्पिरेटर, रबराइज्ड फॅब्रिक्स, हेलमेट लाइनर्स, बोट्स रेसी, इन्फ्लेटेबल हट्स, लाइफ जॅकेट्स, लाइफ राफ्ट्स, इत्यादींचा

त्यात समावेश आहे. ह्या कामगिरीमुळे उत्पादन संस्थेला सर्वांकडून आपुलकी आणि साहाय्य मिळत आहे.

फोम रबराच्या क्षेत्रात प्रवेश करून कंपनीने आपल्या उत्पादनक्षेत्रात आणखी विविधता आणली आहे. दोन वर्षांच्या अवधीतच, 'स्वस्तिक' ची फोम मॅट्रेसेस, कुशन्स, पिलोज आणि इतर प्रकारच्या 'फोम' मालाने बाजारपेठेत स्वतःचे स्थान निर्माण केले आहे. 'स्वस्तिक'च्या ऑइल सील्स क्षेत्रातील पुढाकाराचाही आवर्जुन उल्लेख करायला हवा. स्वस्तिक बर्टन वुड ऑइल सील्सनीं अचुकता, दर्जा आणि एकसारखेपणा ह्या बाबतीत जे अग्रस्थान मिळविले आहे, त्याच्यामागे बारा वर्षांच्या संशोधनाची आणि विकासाची तपश्चर्या आहे. रासायनिक करोजन आणि अब्रेशन ह्या पासून प्रभावी संरक्षण देणारे रबर लायनिंग निर्माण करण्यासाठी 'स्वस्तिक'चे रबरविषयक तांत्रिक ज्ञानाचा प्रचंड साठा कामास आला आहे.

पुण्यापासून १० मैलांवर चिंचवड येथे औद्योगिक वसाहतीत ८० एकर जागेवर 'स्वस्तिक'ने आपली पादत्राणे शाखा सुरू केली आहे. ह्या कारखान्याने कॅनव्हसची, रबरी, कातडी व प्लॅस्टिकची पादत्राणे करण्यास प्रारंभ केला आहे. त्यांचे आकार, रचना आणि रंग ही सर्व आकर्षक अशीच असतात. भारताच्या पादत्राणविषयक गरजेचा बराच मोठा भाग कंपनी भागवीत आहे. कंपनीचे वितरक भारतभर 'स्वस्तिक' पादत्राणांची विक्री करीत आहेत. त्याचबरोबर कंपनीने कित्येक राज्यांतून स्वतःची विक्रीकेंद्रे उघडली आहेत, तेथे प्रत्यक्ष गिऱ्हाईकांनाच पादत्राणे विकली जातात.

कंपनीच्या विस्ताराचा आणखी एक भाग म्हणजे नाशिक येथील औद्योगिक वसाहतीत १२ एकर जागेवरील कंपनीचा SICOM चे साहाय्याने उघडलेला कारखाना. दुरंगी पी.व्ही. सी. सॅंडल्स बनविणारा भारतातील हा पहिलाच कारखाना आहे. कारखान्यातील यंत्रसामग्री प. जर्मनीमधून आयात केलेली आहे. स्वस्तिक रबर प्रॉडक्ट्स लि. च्या कामगिरीची हकीकत, भारत सरकारने तिला "एक्सपोर्ट हाउस" म्हणून दिलेल्या मान्यतेचा उल्लेख केल्याविना पुरी होणार नाही. आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत प्रवेश करून तीन वर्षे पुरी होण्याच्या आतच ह्या लिमिटेड कंपनीने आपल्या विविध प्रकारच्या मालासाठी (पादत्राणांसुद्धा) अमेरिकेत, ग्रेटब्रिटनमध्ये, कॅनडात, रशियात, स्वीडनमध्ये, मध्यपूर्वेत आणि पूर्व युरोपीय देशांत निर्गतीचे बस्तान बसविले आहे. १९६६ मध्ये 'स्वस्तिक'ने फक्त ११ लक्ष रुपयांच्या मालाची निर्गत केली होती; १९६९ मध्ये आणि १९७० मध्ये ती सुमारे ८० लक्षांची झाली. १९६६ मध्ये एकूण विक्री २,४७ कोटी रु. ची होती, ती १९६९ मध्ये ५ कोटी रु. ची आणि १९७० मध्ये ६·२ कोटी रु. ची झाली. १९७१ मध्ये उत्पादनात ३३% ने वाढ होईल, अशी अपेक्षा आहे. कंपनी इक्विटी शेअर्सवर १९६७ सालापासून सतत १२% डिव्हिडंड देत आहे.

स्वस्तिक

दोन परदेशी तज्ज्ञांसमवेत स्वस्तिकचे जॉईंट मॅनेजिंग डायरेक्टर्स श्री. दादासाहेब व श्री. वसंतराव वैद्य.

स्वस्तिकच्या डेक्कन जिमखाना विक्रीकेंद्रास महाराष्ट्राच्या राज्यपालांची सपत्नीक भेट.

महाराष्ट्र बँक व स्वस्तिक विलिनीकरण स्वागतार्ह

लेखक : डॉ. प्र. चिं. शेजवलकर, एम. कॉम., पीएच. डी.

आपल्या देशात बचत करण्याची कुवत असलेले लोक फार थोडे आहेत. पण त्याहीपेक्षा खेदाची गोष्ट अशी, की जॉइंट स्टॉक कंपन्यांमध्ये शेअर्स किंवा कर्जरोखे विकत घेऊन त्यांत पैसा गुंतविणाऱ्यांची संख्या त्याहूनही अगदी कमी आहे. भागधारक होण्याची प्रवृत्ती महाराष्ट्रातही साहजिकच कमी प्रमाणात आढळते. ठराविक चाकोरीतून जाणारा पांढरपेशा पगारदारी वर्ग पोष्टातील किंवा बँकेतील शिल्लक कितीही वाढली तरी भागगुंतवणुकीकडे क्वचितच वळतो. अलिकडे झालेल्या एका पहाणीत ग्रामीण भागातील सधन बागाईतदार वर्गदेखील कंपन्यांचे भाग खरेदी करण्याऐवजी जमीन, घर, दागिने व चैनीच्या वस्तू खरेदी करण्यास अग्रक्रम देतो असे आढळून आले आहे. महाराष्ट्र अधिक उद्योगप्रधान करावयाचा असेल तर ही प्रवृत्ती बदलावयास पाहिजे. महाराष्ट्रातील औद्योगिक विकासास कल्पकता व धाडस वापरून ज्यांनी प्रेरणा दिली त्यांचे परिश्रम सार्थकी लावावयाचे असतील तर दीर्घ काळ पैसा गुंतवू शकणाऱ्यांनी ज्या कंपन्यांनी चांगला नावलौकिक मिळविलेला आहे व ज्यांचा भविष्यकाळही उज्ज्वल आहे अशा कंपन्यांची निवड करून त्यात भागरूपाने गुंतवणूक केली पाहिजे. या दृष्टीने किर्लोस्कर उद्योगसमूहाइतकीच श्री वसंतराव वैद्य यांच्या नेतृत्वाने अल्पावधीत अग्रेसर ठरलेली स्वस्तिक रबर प्रॉडक्ट्स् लि. ही उत्तरोत्तर समृद्ध होत जाणारी कंपनी सुरक्षित गुंतवणुकीच्या दृष्टीने अतिशय फायदेशीर आहे. त्यात कोणतीही अतिशयोक्ती नाही.

द्वितीय पंचवार्षिक योजनेच्या औद्योगीकरणाच्या धोरणाचा योग्य तो उपयोग करून आर्थिक प्रगतीच्या सर्व कसोट्यांना उतरलेली स्वस्तिक रबर प्रॉडक्ट्स् ही कंपनी लौकरच रौप्यमहोत्सव साजरा करून औद्योगिक उत्कर्षाच्या नव्या कालखंडात प्रवेश करणार आहे. स्वस्तिकचे उत्पादन सहा कोटींच्या जवळपास गेले असून निरनिराळ्या उद्योगधंद्यांच्या तसेच सरकारच्या संरक्षण-खात्याच्या आणि सर्वसामान्य ग्राहकांच्या गरजा भागविण्याइतकी विविधता कंपनीच्या उत्पादनकार्यक्रमात आढळते. चिनी आक्रमणाच्या काळात संरक्षणखात्याची गरज ओळखून मोठ्या प्रमाणावर गमबूट अल्पावधीत करून देण्याची तयारी कंपनीने दाखविली. अलिकडील काही वर्षात सामान्य ग्राहकांसाठी लागणारी आकर्षक डिझाइनची विविध पादत्राणे कंपनीने तयार करून ती लोकप्रिय केली. पुण्या-मुंबईसारख्या ठिकाणी ही पादत्राणे विकण्यासाठी कंपनीने स्वतःची किरकोळ दुकाने काढली. या दुकानांमधील अंतर्गत सजावट व विक्रय कौशल्य इतके आकर्षक आहे की एके काळी बाटा शू कंपनीची दुकाने जशी लोकांच्या नजरेत भरत त्याप्रमाणे आता स्वस्तिकची दुकाने लोकप्रिय झाली आहेत. स्वस्तिकच्या इतिहासात नवीन कर्तृत्वाचे हे एक यशस्वी झालेले दालन आहे. स्वस्तिकची पादत्राणे वापरावयास मऊ व टिकाऊ असल्यामुळे त्यांचा खप हळूहळू वाढतच जाईल यात शंका नाही.

स्वस्तिकचा व्याप दिवसेंदिवस विस्तृत करण्याची चालकांमध्ये उमेद दिसते. सध्या कंपनीच्या मालकीची खडकी, चिंचवड व नाशिक येथे एकशेदोन एकर जागा आहे. नाशिक येथील जागेत स्वस्तिकचा एक मोठा कारखाना उभारण्याच्या दृष्टीने प्राथमिक जुळवाजुळव जवळ जवळ पूर्ण होऊन काही प्रमाणांत उत्पादनही सुरू झाले आहे. नाशिकच्या कारखान्यात संपूर्णतः उत्पादन कार्यक्रम सुरू झाल्यानंतर दरसाल सुमारे दोन कोटींच्या मालाची निर्मिती होईल असा अंदाज आहे. कंपनीची निर्यात सध्याच ८० लाखांच्या वर असून ती पुढेही वाढेल असे सध्याच्या परिस्थितीवरून तरी वाटते. नाशिकची योजना पूर्ण होऊन निर्यात वाढल्यास अनेकांना रोजगारही मिळेल. महाराष्ट्रात किर्लोस्कर उद्योगसमूहाच्या खालोखाल आज स्वस्तिकचे नाव घेतले जाते.

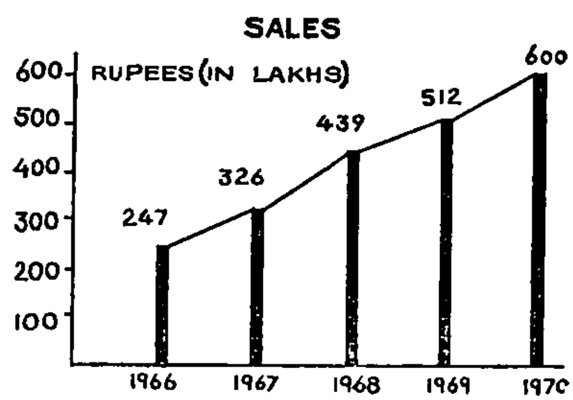
कंपनीचे भवितव्य उज्ज्वल असण्याची दोनतीन प्रमुख कारणे आहेत. पहिली गोष्ट म्हणजे रबरापासून तयार होणाऱ्या सर्व पदार्थांना जीवनाच्या सर्वच क्षेत्रांत वाढती मागणी राहणार आहे. उपभोग्य पदार्थांच्या यादीत रबरी पदार्थांना जेवढे महत्त्वाचे स्थान आहे त्याहीपेक्षा अधिक औद्योगिक प्रक्रियेच्या आणि संरक्षण खात्याच्या क्षेत्रात आहे. उत्तरोत्तर शहरी व ग्रामीण भागात मोटारवाहतूक वाढतच जाणार असल्यामुळे रबरी पदार्थांची आवश्यकता अधिक भासणार आहे. नैसर्गिक व रासायनिक क्रियेतून निर्माण झालेल्या कृत्रिम रबरापासून विविध वस्तूंचे उत्पादन करता येते. रासायनिक प्रक्रियेद्वारा सांच्याची पावडर तयार करता येते. सिंथेटिक मोल्डिंग पावडर तयार करता येते. अशा पावडरपासून कंगवे, बटणे, बुचे व कोकरी बनविता येते. त्या पावडरपासून रासायनिक व विविध प्रक्रियेमधून द्रव रबर व प्लॅस्टिक माल तयार करता येतो. कचकड्याचे तक्ते, सर्व प्रकारच्या फिल्म्स, टुथ ब्रशेस, चष्म्याच्या फ्रेम्स, केसांचे कुंचले, साडीच्या पिना, फाउंटनपेन्स, चमचे, खेळणी, कॅलेंडर्स, पेट्या वगैरे वस्तू इतर पदार्थांच्या साहाय्याने तयार करता येतात. शल्योपयोगी, छायाचित्रोपयोगी, औद्योगिक व इतर प्रकारचे हातमोजे, गरम पाण्याच्या व बर्फाच्या रबरी पिशव्या, संततिप्रतिबंधक साधने, वैद्यकीय उपकरणे, ट्यूबस् व टायर्स अशा नाना वस्तूंचे उत्पादन करता येते. या सर्वच पदार्थांना भारतीय व परदेशीय बाजारपेठेत वाढती मागणी आहे. या पदार्थांच्या विक्रीबाबत अचानक मंदी

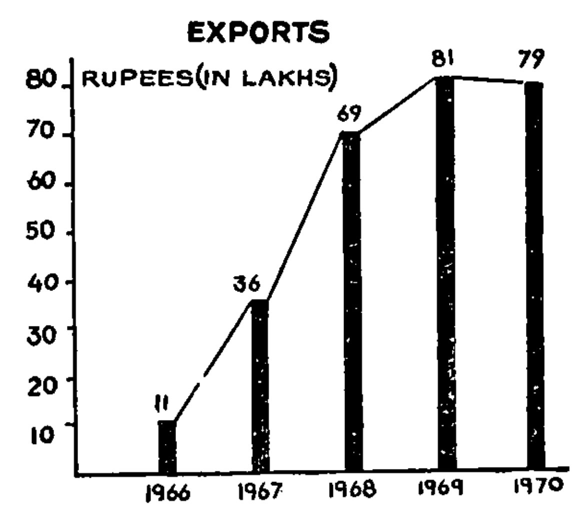
घेण्याची अजिबात शक्यता नाही. सर्वांत महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे आलेल्या संधीचा योग्य तो फायदा करून घेण्याचे व कोणत्याही अडचणीमुळे न डगमगता त्यातूनही मार्ग काढण्याचे व्यवहारचातुर्य कंपनीच्या संचालक मंडळाजवळ आहे. स्वस्तिकच्या संचालकमंडळातील प्रत्येकजण औद्योगिक क्षेत्रात नावाजलेला आहे. दैनंदिन जबाबदारीची धुरा वाहणारे वसंतराव वैद्य सर्वांचा विश्वास संपादन करून लोकप्रिय उद्योगपती म्हणून नावारूपाला आले आहेत. कंपनीचे यश हे तिचे नेतृत्व करणाऱ्यांच्या कुवतीवर अवलंबून असते. याही दृष्टीने कंपनीचे भवितव्य उज्ज्वल वाटते. वसंतराव वैद्यांनी आमच्या विद्यार्थ्यांसमोर एकदा त्यांनी स्वतः केलेल्या प्रयत्नाची कथा सांगितली होती. अगदी लहानातून मोठे होण्याचे आणि कठिण परिस्थितीतूनही मार्ग काढण्याचे त्यांनी केलेले प्रयत्न ऐकून हा कर्तृत्ववान पुरुष शून्यातून ब्रह्म निर्माण करू शकतो हे सिद्ध झालेले आहे.

विलीनीकरणाच्या योजनेनुसार बँकेच्या शेअर्सच्या मोबदल्यात स्वस्तिकचे शेअर्स घ्यावेत की त्याऐवजी रोख पैसे घ्यावेत ह्या भागधारकांपुढे असलेल्या प्रश्नाला उत्तर द्यावयाचे असल्यास त्यांनी निर्धास्तपणे स्वस्तिकचे शेअर्स घ्यावेत असे सांगावेसे वाटते. स्वस्तिकची प्रगती व वाढता व्याप वर दिलेलाच आहे स्वस्तिकने गेल्या काही वर्षांत इक्विटी शेअरवर सतत बारा टक्के लाभांश दिलेला आहे. रोख पैसे घेऊन ते कोठेही मुदतबंद ठेवींच्या स्वरूपात ठेवल्यास जास्तीत जास्त आठ ते दहा टक्के व्याज मिळेल. अर्थात याहीपेक्षा जास्त व्याज देणाऱ्या अपवादात्मक कंपन्या असल्या तरी अशा ठिकाणी सुरक्षितेबद्दल हमी देता येतेच असे नाही. स्वस्तिकची प्रगती व स्थैर्य इतकी बोलकी आहे की त्याची प्रचीती स्वस्तिकच्या भागाची बाजारातील विक्रीची किंमत सतत जास्त आहे यावरून येते. गेल्या काही वर्षांत स्वस्तिकचा शंभर रुपयांचा भाग बाजारात १३८ रुपयांना विकला जात होता व माझ्या माहितीप्रमाणे मध्यंतरी एकदा त्याची किंमत १६५ रु. पर्यंत जाऊन पोहोचली होती. याखेरीज ज्या भागधारकांना पुढेमागे रोख पैशाची गरज लागेल त्यांना त्या त्या वेळी आपला भाग चांगल्या किंमतीने विकता येईल हा एक उपाय आहेच. हे सर्व लक्षात घेता बँक ऑफ महाराष्ट्राच्या भागधारकांनी या विलीनीकरणाचे निश्चित मनाने स्वागत करावयास हवे. पूर्वीही बँक ऑफ महाराष्ट्र लि. या संस्थेने महाराष्ट्राच्या औद्योगीकरणास फार मोठा हातभार लावला आहे. महाराष्ट्र बँक आणि पुण्यातील कारखाने हे महाराष्ट्राच्या आर्थिक उत्कर्षाचा अभ्यास करणाऱ्यांनी वेगवेगळे मानले नाहीत. या विलीनीकरणाच्या योजनेमुळे आणि महाराष्ट्र बँकेच्या भागधारकांनी रोख पैसे घेण्याऐवजी स्वस्तिकचे भाग घेतल्यास त्यांचा व्यक्तिशः फायदा तर होईलच परंतु शिवाय स्वस्तिकच्याद्वारा महाराष्ट्रातील औद्योगीकरणाची प्रक्रिया अधिक वेगाने सुरू केल्याचे श्रेय त्यांना मिळेल. स्वस्तिक रबर कंपनीचे अधिक उत्पादन व अधिक निर्यात करण्याचे सामर्थ्य वाढेल.

महाराष्ट्र बँक आणि स्वस्तिक रबर प्रॉडक्टस् यांच्या विलीनीकरणाच्या योजनेचे मी या दृष्टीने स्वागत करीत आहे. बँक ऑफ इंडिया त्याचप्रमाणे सेंट्रल बँक या इतर बँकांच्याही त्या बँकांना पोषक अशा औद्योगिक कंपन्यांमध्ये विलीनीकरण करण्याच्या योजना कार्यवाहीत येत आहेत. त्याच धर्तीवर महाराष्ट्र बँकेच्या समयज्ञ संचालकवर्गाने स्वस्तिक रबर प्रॉडक्टस् लिमिटेडमध्ये महाराष्ट्र बँक विलीन करण्याच्या निर्णय घेतला आहे. शिवाय दोन्ही कंपन्यांच्या भागधारकांचे हितसंबंध लक्षात घेऊनच उच्च न्यायालय व मध्यवर्ती सरकार संमती देत असते. देशातील औद्योगिक जबाबदारीचा वाटा उचलून महाराष्ट्राचेही नाव उज्ज्वल करणाऱ्या स्वस्तिक रबर प्रॉडक्टस् लिमिटेडमध्ये आपले हितसंबंध गुंतविणे हे महाराष्ट्र बँकेच्या भागधारकांच्या हिताचेच ठरणार आहे.

स्वस्तिकच्या विक्रीची व निर्गतीची चढती कमान





होय!

आर्थिक बाबींचा प्रश्न उभा राहीला तर लघुउद्योग धंद्याचा पुरोगामी चालक नक्की तेंच करील

बँक ऑफ इंडिया लघुउद्योग धंद्यानां खास सवलतीच्या ८ टक्के दरानें बाजवी अनामत रक्कम घेऊन कर्ज देते.

■ अधिक माहितीसाठी
आमच्या नजीकच्या शाखेशी संपर्क साधा.

बँक ऑफ इंडिया

RAAS/8/118 B MAR

ग्रामीण भागांत गेले की लगेच स्पर्धेला मोठी बँक हजर.

लहान बँकांच्या गरजांचा विचार करून धोरणांची पुन्हा आखणी व्हावी.

युनायटेड वेस्टर्न बँक लि. चे चेअरमन श्रीयुत वि. श्री. दामले यांचे बँकेच्या वार्षिक सभेतील स्पष्ट विवेचन.

ठेवींवरील व्याजाचे दर, नवीन शाखा उघडण्याबाबत लागणारी परवानगी, लिक्विडिटी बाबतची बंधने व रिझर्व्ह बँकेकडून मिळणाऱ्या रिफायनान्स बाबतच्या सवलती यासंबंधी रिझर्व्ह बँकेने खाजगी क्षेत्रातील बँकांच्या अडचणी जाणून घेणे आवश्यक झाले आहे. याबाबत रिझर्व्ह बँक या बँकांना फार मोठी मदत करू शकेल यात शंकाच नाही. परंतु त्याकरिता या बँकांच्या अडचणी समजावून घेऊन त्या दूर करण्याची तयारी रिझर्व्ह बँकेने दाखविले पाहिजे.

आता रिझर्व्ह बँकेने आपल्या सारख्या लहान बँकांनादेखील इतर मोठ्या बँकांच्यापेक्षा पाव टक्याहून जास्त व्याजाचा दर देण्यास मनाई केली आहे. या बंधनामुळे लहान बँकांच्या हातातील एक उपयुक्त असे शस्त्रच हिरावून घेतले गेले आहे. मोठ्या बँकांच्या स्पर्धेला तोंड देण्याकरिता या सवलतीचा पूर्वी जसा उपयोग होत असे तसा तो आता होत नाही. तरी रिझर्व्ह बँकेने याबाबतची बंधने शिथिल करून आपल्यासारख्या लहान बँकांना कमीत कमी अर्धा टक्का जास्त व्याज दर देण्याची सवलत देणे जरूर आहे.

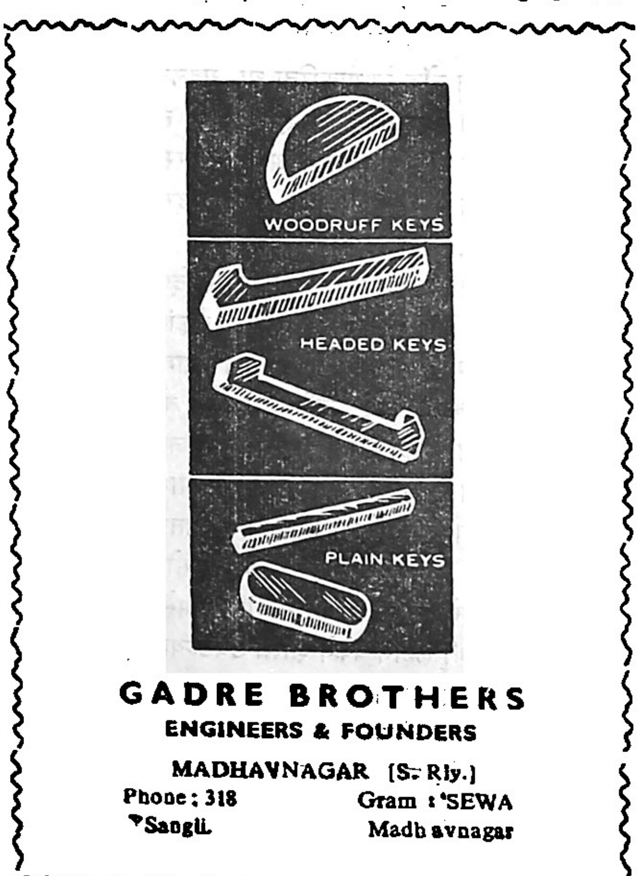
बँकांना नवीन शाखा उघडण्यासाठी लायसेन्स देण्यासबंधीचे जे नियम रिझर्व्ह बँकेने केले आहेत ते लहान बँकांना अत्यंत जाचक होत आहेत. मोठ्या बँकांची ग्रामीण भागांत शाखा उघडल्यामुळे निदान काही वर्षे तरी होणारा तोटा सहन करण्याची कुवत लहान बँकांच्या पेक्षा निश्चितच जास्त असते. त्याप्रमाणे राष्ट्रीयीकरण झालेल्या बँकांनी ग्रामीण भागांत शाखा उघडण्याची मोहीम इतक्या मोठ्या प्रमाणावर हातात घेतली आहे की त्यामुळे लहान बँकांना शाखा उघडण्यास सोईची अशी ग्रामीण भागांतील ठिकाणे उपलब्ध होत नाहीत. असेच एखाद्या ग्रामीण भागातील ठिकाणी लहान बँकेने शाखा उघडल्यानंतर पुन्हा त्याच ठिकाणी राष्ट्रीयीकरण झालेल्या बँकेकडून शाखा उघडली जाते आणि त्यामुळे लहान बँकेच्या त्या ठिकाणच्या शाखेच्या तोट्यात अधिक भर पडते. या सर्व अडचणींतून मार्ग काढण्याकरिता एकच तोडगा आहे आणि तो म्हणजे रिझर्व्ह बँकेने लहान बँकांना त्यांना योग्य वाटेल अशा ठिकाणी शाखा उघडण्यास विनाअट परवानगी देणे हा होय.

महागाई भत्त्याचे चलनवृद्धीतील स्थान

मध्यवर्ती सरकारच्या व राज्य सरकारांच्या नोकरांनी महागाई भत्ता वाढवून मिळण्यासाठी संपासारख्या मार्गाचे अगर सार्वत्रिक रजा घेण्याचे तंत्र अनुसरले. प्रथम बहुधा मध्यवर्ती सरकारच्या नोकरांचा महागाई भत्ता वाढविण्यात येतो आणि मग राज्य सरकारांचे नोकरही त्याच दराने महागाई भत्ता मिळण्यासाठी दडपण आणून मागणी करतात. त्यामुळे चलनवृद्धीचा बाजारावरील दाब वाढतो. राज्य सरकारांना महागाई देणे परवडते की नाही ह्याचा विचार फारसा होत नाही. ह्या संदर्भात हरियाणाचे उदाहरण लक्षात घेण्यासारखे आहे. हे राज्य अस्तित्वात आल्याला पाच वर्षांपेक्षाही कमी काळ झालेला आहे. पण इतक्या अवधीत त्या राज्याच्या सरकारला महागाई भत्त्यात ७ वेळा वाढ करावी लागली आहे. देशातील चलनवृद्धीच्या परिस्थितीत वाढलेल्या महागाई भत्त्यांचे स्थान अर्थपूर्ण ठरते. गेल्या १० वर्षांत मध्यवर्ती सरकारच्या नोकरांच्या महागाईभत्त्यांत अनेक वेळा वाढ करण्यात आली, त्यामुळे पगारापाई होणाऱ्या खर्चाची रक्कम ५०० कोटी रुपयांनी वाढली असा अंदाज करण्यात आला आहे आणि हा अंदाज अगदी कमीत कमी असा आहे. चीनच्या १९६२ सालामधील आक्रमणानंतर संरक्षणावरील खर्च वाढला. त्यामुळे चलनवृद्धीचा दाबही वाढला. ह्या वाढलेल्या संरक्षण विषयक खर्चाचा आकडाही सुमारे ५०० कोटी आहे. ह्यावरून वाढत्या महागाईभत्त्यांचे अर्थव्यवस्थेतील दडपण लक्षात येईल. राज्यसरकारांच्या नोकरांना वाढवून देण्यात आलेल्या भत्त्याची रक्कम लक्षात घेतली तर संरक्षणावरील वाढलेल्या खर्चाचा आकडाही फारसा मोठा वाटणार नाही. कारण, राज्यसरकारांच्या नोकरांची संख्या मध्यवर्ती सरकारच्या नोकरांपेक्षा निदान दुप्पट तरी आहे.

विनोदी अमेरिकन सिनेनटाचे निधन

चित्रपट बोलपट नव्हते त्यावेळच्या जमान्यात गाजलेले प्रसिद्ध अमेरिकन विनोदी नट मि. हॅरोल्ड लॉइड वयाच्या ७७ व्या वर्षी निधन पावले. चाळीस-पन्नास वर्षांपूर्वीच्या सिनेमाच्या जाहिरातीत हिंदुस्थानात त्यांना ‘बाबू चष्मेवाला’ ह्या नावाने संबोधीत असत. १९२० साली त्यांनी रजतपटावर पाऊल टाकले. चमत्कारिक अगर अडचणीच्या परिस्थितीत सापडलेल्या व भांबावलेल्या तरुणांच्या अनेक भूमिका त्यांनी केल्या. शब्दांच्या साह्यावाचून अभिनय करून लोकांना रंजविणारे अनेक सिनेनट मुक्या सिनेमाच्या युगात झाले. त्यात नाकावर सतत चष्मा ठेवणारे मि. हॅरोल्ड लॉइड अतिशय लोकप्रिय झाले. त्यांचे बहुतेक चित्रपट ते स्वतःच काढीत. जगभर रजतपटावर त्यांची छबी दिसे. त्यांच्या चित्रपटांना ३·५ कोटी डॉलर्स अथवा २६·२५ कोटी रुपये उत्पन्न झाले.



श्री. वा. काळे, संपादक अर्थ,

ह्यांचे नवे पुस्तक प्रसिद्ध झाले

नव्या जीवनाची शानदार घडी

" श्री. श्रीपाद वामन काळे हे ' अर्थ ' ह्या मासिकाचे संपादक आणि क्रिकेट, टेनिस यांसारख्या खेळांचे चोखंदळ रसिक म्हणून अनेकांना सुपरिचित आहेत. इतरांशी वागताना ते गोडी आणि शिस्त ह्या दोन्हींचा सुवर्णसंगम कसा साधतात याचाही अनेकांना परिचय आहे. पण त्यांचा परिचय नसलेलेही अनेक वाचक त्यांच्या ह्याच विषयावरील छोटयाछोटया चमकदार स्फुट लेखांवरून त्यांना ओळखतात. हे पुस्तक केव्हाही उघडावे, कोणतेही स्फुट वाचावे आणि सामाजिक संबंधातील सारासार निवडून घ्यावे असेच आहे. पृ. सं. १४२, किंमत रु. ५–" – किस्त्रीम बुक क्लब.

*　　*　　*

" नव्या जीवनाची शानदार घडी नावाला साजेशी जमली आहे. विचारांची विविध आणि आकर्षक मांडणी पाहून वाटेल, की आपण एकाद्या वस्तुसंग्रहालयात फिरून आलो, किंवा प्रवासगाडीने एका मोठ्या कालखंडात मुलुखगिरी करून आलो आहो. "

—सौ. संजीवनी मराठे

*　　*　　*

श्री. वा. काळे ह्यांची इतर पुस्तके

(१) कण आणि क्षण (२) पुढे पाऊल (३) तुमचे स्थान कोणते ? (४) जया अंगी मोठेपण (५) दाणे आणि खड ६) कौटुंबिक हितगुज (७) रणजी (८) नवी घडी नवे जीवन (९) सुखी जीवनाची पगदंडी (गुजराती) (१०) सदाचारने पगले (गुजराती).

अभिनव पुस्तक मंदिर

फर्ग्युसन कॉलेज रोड, पुणे ४

सुखी व समृध्द जीवनासाठी

ठेव सप्ताह

१ एप्रिल ते ७ एप्रिल.

विविध ठेव योजना

मासिक व्याज, निवृत्ती वेतन, कॅश सर्टिफिकेटस्, मुदत ठेव, संचित मुदत ठेव, अल्प बचत, दामदुप्पट व दामदिडपट, अन्युइटी,

या सप्ताहात नविन ठेव ठेवणारास आकर्षक वस्तू भेट

कोणत्याहि शाखेत अगर मुख्य कचेरी सातारा यांचेकडे संपर्क सौधा.

दि युनायटेड वेस्टर्न बँक लि.

स्थापना : १९३६　　वि. श्री. दामले
शेड्यूल्ड बँक　　अध्यक्ष

महाराष्ट्रांत सर्वत्र शाखा.

(मावळा सातारा)

हे पत्र पुणे, पेठ शिवाजीनगर घ. नं.९१५/१ आर्यभूषण छापखान्यात, या वृत्तपत्राचे मालक श्री. श्रीपाद वामन काळे यांनी छापिले व 'दुर्गाधिवास' ८२३ शिवाजीनगर (पो. ऑ. डेक्कन जिमखाना), पुणे ४, येथे प्रसिद्ध केले. (वार्षिक वर्गणी रु. ६)