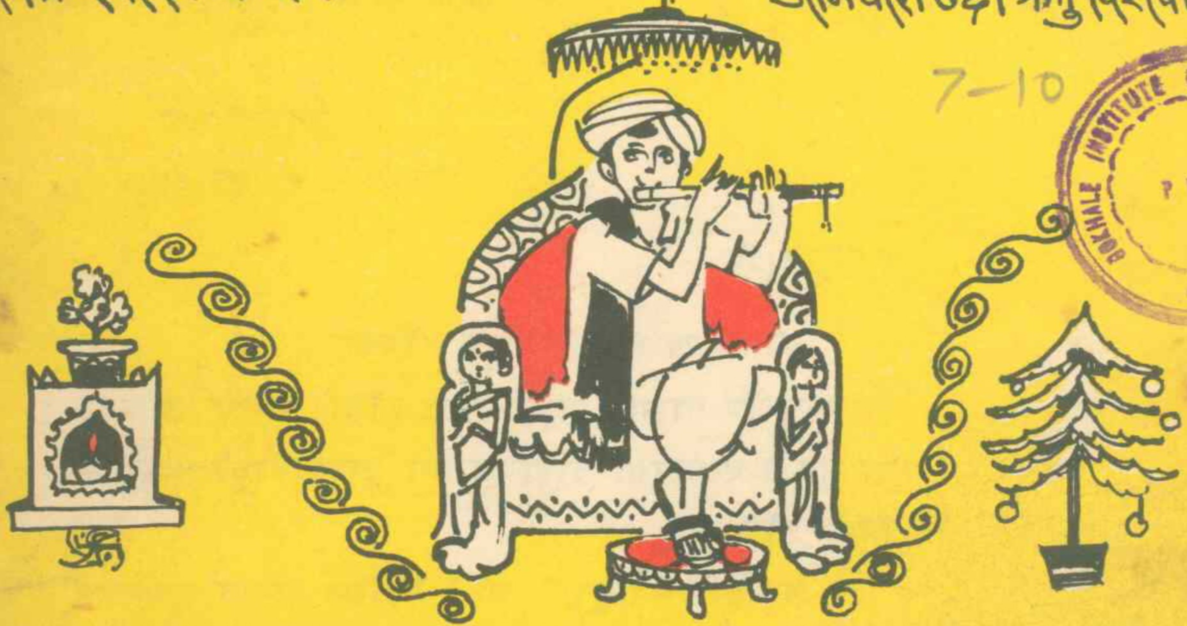
# । अर्थ ।

29 MAR 1976

विक्रम संवत २०३२

जानेवारी ७६। ऋतु विशेषांक

7-10
GOKHALE INSTITUTE OF POLITICS
PUNE



## ॥ अर्थ बत्तीशी ॥

महाराष्ट्रातल्या
विविध क्षेत्रातल्या
बत्तीस श्रेष्ठ व्यक्तींकडून
संपादन केलेले
अर्थज्ञानसार

शुभंभवतु

पी/एमएपी/६७१/८

विदेश मंत्री, भारत
MINISTER OF EXTERNAL AFFAIRS,
INDIA

नवी दिल्ली

दिनांक : १९ जून, १९७५

स.न.वि.वि.

आपले २५ एप्रिलचे पत्र व सोबतचा 'अर्थ' मासिकाचा अंक यापूर्वीच माझ्या हाती आला होता. येथील कामाची धावपळ व एकसारखा बाहेरदेशाचा प्रवास यामुळे पत्रोत्तरास विलंब होत आहे.

वर्षप्रतिपदेपासून 'अर्थ' मासिक आपण पुनरुज्जीवित केले आहे, ही चांगली गोष्ट आहे. आपला पहिला अंक मी पाहिला. या अंकातील राष्ट्रीय पातळीवरील विविध विषयांचा उहापोह माहितीपूर्ण वाटला. हा नवा 'अर्थ' विद्यार्थ्यांना व या क्षेत्रातील विचारवंतांना उपयोगी पडेल, अशी मला आशा आहे.

'अर्थ' मासिकास माझ्या शुभेच्छा.

कळावे

आपला

श्री क.म. परचुरे,
संपादक, अर्थ मासिक
पुणे-४

# अर्थ

संपादक

प्रा. कमलाकर परचुरे

## विक्रमसंवत्सर विशेषांक

ऑक्टोबर–नोव्हेंबर–डिसेंबर ७५

व जानेवारी १९७६

किंमत १२ रुपये


## अर्थवत्तिशी


| | | | |
|---|---|---|---|
| समाजप्रबोधन | १. न्यायमूर्ती रानडे | संकलक – डॉ. आर. पी. पटवर्धन | ३ |
| | २. नामदार गोखले | अनुवाद – डॉ. वसंतराव पटवर्धन | ७ |
| स्मृतिलेखन | ५. प्रा. वा. गो. काळे | | १० |
| | ६. तर्कतीर्थ लक्ष्मणशास्त्री जोशी | | १३ |
| प्रशासन | ७. नामदार मधुकरराव चौधरी | | १७ |
| | ८. नामदार शरदराव पवार | | १९ |
| अध्ययनसंशोधन | ९. प्रा. नी. वि. सोवनी | | २७ |
| | १०. डॉ. वसंत प्र. पेठे | | ३५ |
| उद्योजन | ११. किर्लोस्कर उद्योगसमूह | | ४२ |
| | १२. श्री. वसंतराव वैद्य | | ४१ |
| वित्त | १३. श्री. एम्. आर. रणदिवे ( सांगली बँक ) | | ५५ |
| | १४. श्री. आर. के. फडतरे ( सेंट्रल बँक ) | | ६० |
| सहकारसंघटन | १५. श्री. वामनराव वर्दे | | ६३ |
| | १६. श्री. तात्यासाहेब कोरे | | ६५ |
| | १७. प्रा. प. वि. पटवर्धन | | ७० |
| सेनादल | १८. मेजर रामा राघोबा राणे | | ७७ |
| | १९. मेजर जयवंतराव रेगे | | ७९ |
| गृहबांधणी | २१. श्रीमान बी. जी. शिर्के | | ८७ |
| | २०. श्रीमान बाबूराव परांजपे | | ९० |
| लेखन | २२. श्री. श्रीपाद जोशी | | ९५ |
| | २३. प्रा. मुकुंद महाजन | | ९८ |
| प्रकाशन | २४. कै. वि. पु. भागवत | | १०१ |
| | २५. श्री. ग. पां. परचुरे | | १०४ |
| चित्रपट | २६. श्री. विश्राम बेडेकर | | १०७ |
| | २७. श्री. भास्करराव धारप | | १११ |

| | | |
|---|---|---|
| साहसदर्शन | २८. सौ. यशोदा भागवत | ११५ |
| | २९. श्री. विलास भेंडे | १२१ |
| क्रिडाक्षेत्र | ३०. श्री. जेराल्ड हेडझर | १२५ |
| | ३१. कु. मृदुला कुलकर्णी | १२७ |
| आणि | | |
| विशेष पुरवणी | ३२. महाराष्ट्र बँक ( श्री. वा. मा. भिडे —चेअरमन ) | १२९ |


**विविध क्षेत्रांतल्या बत्तीस अधिकारी व्यक्तींकडून संपादन केलेले अर्थज्ञान.**

हा विशेषांक 'विशेष दिरंगाईने' आपल्या हाती येत आहे ह्याबद्दल क्षमा असावी ही विनंती. वास्तविक हा ऑक्टोबर + नोव्हेंबर असा जोड अंक म्हणून दिवाळीच्या निमित्ताने प्रसिद्ध होणार होता. पण अंक छापून मिळण्यात ह्या वेळी अपरिहार्य अडचणी आल्या. त्यामुळे आमचा केवळ नाइलाज झाला. म्हणून मूळच्या जोड अंकापेक्षाही बराच जास्तीचा मजकूर त्यात समाविष्ट करून हा अंक अधिक विविधतापूर्ण व कायम संग्रही ठेवण्याजोगा करण्याचा प्रयत्न आम्ही केला आहे.

'अर्थ'चे वाचक त्याचे स्वागत करतील व झालेल्या उशिराबद्दलचा राग विसरून जातील अशी आशा वाटते.

टीप — ह्या अंकातील काही मुलाखतींची छपाईपूर्वीची मुद्रिते, संबंधित व्यक्तींना दाखवून त्यांचेकडून संमत करून घेण्यास अवसर नसल्यामुळे त्या मजकुराची जबाबदारी संपादकांची आहे.


# विद्या सहकारी बँक लि.

कॉमनवेल्थ जवळ, लक्ष्मी रोड, पुणे ३०

## 20 महिन्यातील प्रगती

**स्थापना — ९ जून, १९७४**
**वसूल भांडवल — २ लाख, ५० हजार रुपये**
**ठेवी — १८ लाख**
**दिलेली कर्जे — १६ लाख**
**एकूण खेळते भांडवल — २१ लाख**

आमच्या विशेष सेवा —

( १ ) क्युम्युलेटिव्ह डिपॉझिट ( २ ) विमा योजना ( ३ ) सेवानिवृत्ती योजना
( ४ ) शैक्षणिक गरजांकरता विद्यार्थी, पालक, प्राध्यापक ह्यांना कर्जे व मदत
( ५ ) वैयक्तिक व तत्पर सेवा.

| | | |
|---|---|---|
| श्री. जगदीश नलावडे | प्रा. वि. अ. जोशी | प्रा. प. वि. पटवर्धन |
| व्यवस्थापक | उपाध्यक्ष | अध्यक्ष |

# सामाजिक व आर्थिक प्रबोधन

## न्यायमूर्ती महादेव गोविंद रानडे — नामदार गोपाळ कृष्ण गोखले

( न्या. रानडे ह्यांच्या निधनानंतर नामदार गोखले ह्यांनी रानडे ह्यांच्या कार्याचा गौरव करणारी व्याख्याने दिली होती. डॉ. आर. पी. पटवर्धन ह्यांनी संपादित केलेल्या गोपाळ कृष्ण गोखले (महत्त्वाचे लेख व भाषणे) ह्या मूळ इंग्रजी पुस्तकाचे, महाराष्ट्र बँकेचे डॉ. वसंतराव पटवर्धन ह्यांनी भाषांतर केले आहे. त्या भाषांतरित पुस्तकातील दोन लेख संक्षेपाने देत आहोत. न्या. रानडे, ना. गोखले, प्रा. वा. गो. काळे ह्यांच्या वैचारिक परंपरांबद्दल आदर बाळगून नवे 'अर्थ' मासिक त्याच समाजहितेच्छू व ध्येयवादी प्रेरणेने चालवण्याचा संचालकांचा मानस आहे. त्या दृष्टीने अर्थ मासिकाच्या वाचकांना व विशेषत: चालकांना त्यांचा मार्ग स्वच्छ डोळ्यांसमोर सतत दिसत रहावा ह्या दृष्टीने ह्या दोन लेखांचे महत्त्व आहे.

डॉ. वसंतराव पटवर्धन ह्यांनी त्यांचे दोन्ही लेख आम्हांला दिले त्याबद्दल त्यांचे व मूळ इंग्रजी ग्रंथाचे लेखक निवृत्त शिक्षणसंचालक डॉ. आर. पी. पटवर्धन ह्यांचे आम्ही ऋणी आहोत. )

### न्यायमूर्ती महादेव गोविंद रानडे

[ रानड्यांबद्दल बोलताना शास्त्री म्हणाले होते, ते 'उत्कृष्ट' शब्दाच्या प्रत्येक छटेत उत्कृष्ट होते.' ज्यात त्यांनी प्रमुख पद भूषविले नव्हते अशी ज्ञानाची एकही बाजू नव्हती. सार्वजनिक कार्यक्षेत्रात जिथे ते दीपस्तंभ नव्हते असे एकही क्षेत्र नव्हते. राष्ट्रीय कल्याणाची अशी एकही बाजू नव्हती जिथे ते निरलस कार्यकर्ते नव्हते.

रानडे केवळ स्वत:च असे कार्यकर्ते नव्हते तर होतकरू तरुणांना आपल्याकडे आकर्षित करून घेण्याची आणि त्यांना सार्वजनिक कार्यात शिक्षण देण्याची कला त्यांना अवगत होती. गोखले त्यांच्या सन्निध प्रथम १८८७ त आले आणि १८९३ पर्यंत रानडे पुण्याहून मुंबईला हायकोर्टाचे न्यायाधीश म्हणून बदलून जाईपर्यंत जवळजवळ रोज ते त्यांच्या सान्निध्यात राहिले. गोखले यांच्या सार्वजनिक सभा व तिचे मासिक प्रांतीय अधिवेशन, सामाजिक व औद्योगिक परिषदा व राष्ट्रीय कांग्रेसची अधिवेशने या कार्यात त्यांना रानडे यांचेकडून इतके अमोल मार्गदर्शन व शिक्षण मिळाले की गोखले म्हणजे देशाला श्री. रानडे यांनी दिलेला महान व श्रेष्ठ वारसा असे म्हटले गेले आहे.

१९०१ मधील रानड्यांचा मृत्यू हा गोखल्यांना मोठा धक्का होता. त्या वेळेस इंग्लंडमध्ये असलेल्या डॉ. र. पु. परांजपे यांना लिहिलेल्या पत्रात आपल्या भावना प्रकट करताना गोखले लिहितात :' त्यांच्या निधनाने मला काय वाटते हे मी तुम्हाला सांगण्यापलीकडचे आहे. मला असं वाटतं की जणू माझ्या जीवनात अकस्मात अंधार पसरला आहे आणि कुठल्याही दृष्टीने सद्य:परिस्थितीत सार्वजनिक कार्यातील समाधानाचा सर्वोत्कृष्ट अंश तरी लुप्त झाला आहे. अर्थात अगदी हळू का होईना पण कायम श्रद्धा व आशा बाळगून आणि प्रेमादराने त्यांनी ज्या ध्येयासाठी आपले अनमोल आयुष्य वेचले ती ध्येये बाळगून लढा देणे हे माझे कर्तव्य आहे हे मी जाणतो; पण हे अवघड काम आहे.' गोखल्यांनी त्यांच्या दिवंगत गुरूच्या स्मरणार्थ बरीच व्याख्याने दिली. त्यातील एक खाली उद्धृत केले आहे. ते जून १९०३ मध्ये हिंदू युनियन क्लब येथे मुंबईला दिले होते. ]

रानड्यांजवळ महान गुण होते आणि त्या सगळ्यांबरोबर प्रचंड उद्योगशीलता आणि मनोमन खात्रीची असाधारण खोली होती. उणीपुरी पस्तीस वर्षे या असाधारण महापुरुषाने वाचन केले, विचार केला, लेखन केले, वक्तृत्व केले आणि जवळजवळ एकाही दिवसाची सुट्टी किंवा खंड न घेता अविरत काम केले. त्यामुळे ज्या साहित्याच्या आधारावर त्यांनी आपले भाषण आधारिलं, ते इतके प्रचंड आहे की त्याच्या अवाढव्यतेनेच कुणी गांगरून व गोंधळून जावे. श्री. रानडे ही आपल्या काळातली अशी एक संतविभूती, अशी एक व्यक्ती होती की ज्याचा सहवास एकदाही घडला तरी पवित्र व पराकोटीला नेणारा होता असे आपण म्हणू शकू किंवा त्यांना आपण एक असा देशभक्त म्हणू शकू ज्याचं हिंदुस्थानावरील प्रेम ओसंडून वहात होतं आणि त्याच्या कल्याणासाठी ज्यांचे निरलस कष्ट या देशातील जनतेला एक तेजस्वी उदाहरण ठरावे किंवा आपण त्यांना असा सुधारक म्हणू शकू की ज्याची संपूर्ण नजर शिखरापासून पायापर्यंत पोचत होती आणि त्या नजरेत एकाच वेळी राजकीय, सामाजिक, धार्मिक, औद्योगिक, नैतिक व शैक्षणिक या सर्व पैलूंचा समावेश होत होता. रानड्यांच्या या सर्व कार्याला गवसणी घालणारे सर्वस्पर्शी आणि तरीही अगदी वरकरणी सर्वसाधारण मतप्रदर्शनाची छटा असेल असे न वाटणारे व्याख्यान देणे हे माझ्या मते महा कठीण काम आहे. गेली चौदा वर्षे त्यांच्या पायाशी बसण्याची मला जी संधी मिळाली होती त्या अवधीत मला त्यांच्याबद्दल विशेष उल्लेखनीय असे जे काही वाटले, त्यांच्या काय निष्ठा होत्या, तसेच अनेक आपत्तींमध्ये व अरिष्टांमध्येही या निष्ठा कशा अविचल राहिल्या आणि सरतेशेवटी राष्ट्राच्या भावी पिढ्यांसाठी त्यांनी काय संदेश मागे ठेवला आहे याबद्दल मी थोडक्यात विवेचन करणार आहे; म्हणजे त्यांनी ज्यासाठी कष्ट केले ते कालांतराने नष्ट न होता त्यांचे काही फल मिळू शकेल.

### त्यांची देशभक्ती

श्री. न्या. रानड्यांच्या सहवासात येणाऱ्या कोणासही त्यांच्या आकर्षक व्यक्तिमत्त्वाच्या आच्छादनाखाली असणारी त्यांची शुद्ध, तेजस्वी व कळकळीची देशभक्ती ही ठळकपणे दिसून येत असे. त्यांच्याइतकी रात्रंदिवस राष्ट्राच्या आणि त्याच्या कल्याणाच्या चिंतनात अक्षरशः गुरफटून गेलेली आणखी एकच व्यक्ती माझ्या पाहण्यात आली आहे आणि ती म्हणजे महर्षी दादाभाई नौरोजी. त्यांच्या दृष्टीने हिंदुस्थानचा भूतकाल तर खराखुरा अभिमान बाळगण्याजोगा आहेच; परंतु भूतकाळापेक्षाही वर्तमान आणि भविष्यकाळाकडे त्यांचे विचार जास्त केंद्रित झालेले होते आणि राष्ट्रसुधारणेच्या वेगवेगळ्या क्षेत्रांमध्ये त्यांनी जे अद्वितीय व आश्चर्यकारक काम केले त्यांचे मूळ त्यामधेच सापडते. ब्रिटिश राजवटीमधे आपणा हिंदवासीयांना किती अमाप वाव मिळणार आहे आणि प्राप्त परिस्थितीत प्रत्यक्ष राष्ट्रकार्य करताना कुठल्या मर्यादांमधे राहून काम करावे लागणार आहे याची न्यायमूर्ती रानड्यांना स्पष्ट आणि पूर्ण कल्पना आलेली होती. कॉलेजमधे असताना त्यांचे विचार जरा बेफाम होते असे माझ्या ऐकिवात आहे. त्या काळात रानड्यांनी एकदा मराठी अंमलाशी तुलना करता ब्रिटिश राजवटही किती कनिष्ठ प्रतीची आहे यावर एक निबंध लिहिला होता, असे माझ्याजवळ कै. जव्हेरीलालाभाई, एकदा म्हणाले होते. रानड्यांच्या गुणांबद्दल कौतुक बाळगणाऱ्या आणि त्यांच्याशी व्यक्तिशः मायाळूपणे वागणाऱ्या एल्फिन्स्टन कॉलेजच्या त्या वेळच्या प्रिन्सिपॉल सर अलेक्झांडर ग्रँटनी त्यांना बोलावून घेतले आणि त्यांच्या दृष्टिकोनातील चूक त्यांना समजावून सांगून ते म्हणाले, 'गृहस्था, तुला शिक्षण देणाऱ्या आणि तुझ्या समाजासाठी इतके करणाऱ्या सरकारला तू असा कमीपणा आणता कामा नयेस!' इतकेच नाही, पण त्यांच्या झालेल्या गंभीर इतराजीचे निदर्शक म्हणून त्यांनी श्री. रानड्यांची शिष्यवृत्तीही सहा महिन्यांसाठी बंद करून टाकली; परंतु या कानउघाडणीमुळे श्री. रानड्यांनी आपल्या मनात कुठलाही कडवटपणा बाळगलेला नव्हता हे मी तुम्हास ताबडतोब सांगू शकतो; कारण पुढे आमरण न्या. रानडे हे सर अलेक्झांडर यांचेविषयी नेहमी आदराने व पूज्य बुद्धीनेच बोलत असत. पुढे अधिक वाचनाने व चिंतनाने त्यांची मते जास्त सखोल झाली आणि दृष्टिकोन जास्त विशाल झाले. नंतर थोडक्याच काळात श्री. रानड्यांना त्यांच्या जीवनाचे उच्च ध्येय कळून चुकले व त्यावरची त्यांची निष्ठा त्यापुढच्या कुठल्याच अन्यायामुळे, विरोधामुळे अथवा निराशेमुळे कधीही मंद झाली नाही. हिंदुस्थानाला शतकानुशतकाच्या सुस्तीतून खडबडून जागे केले पाहिजे, म्हणजे ते सत्य, न्याय व स्वाभिमानाशी जागरूक कार्ये अंगिकारणारे असे एक महान व जिवंत राष्ट्र बनू शकेल अशी एक महत्त्वाकांक्षा त्यांनी यावज्जीव बाळगली आणि ही महत्त्वाकांक्षा साध्य करता यावी यासाठी हिंदुस्थान व इंग्लंडचा सध्या आलेला संबंध ही एक दैवी योजनाच आहे अशी त्यांची खात्री झाली. यावरील त्यांचा विश्वास काहीही झाले तरी कधीही विचलित झाला नाही. त्यांच्या स्वतःबद्दल कितीही गैरसमजुती निर्माण झाल्या अथवा

विपरीत ग्रह निर्माण झाले तरी त्याबद्दल ते खंबीर राहिले.

त्यांच्या सदसद्विवेक बुद्धीने त्यांना आदेश दिला म्हणूनच नव्हे तर सुधारणांचा अंगिकार केल्यावाचून या देशाचा तरणोपाय नाही अशी त्यांच्या बुद्धीची पक्की खात्री झाल्याने त्यांनी सुधारणांचा प्रचार केला. श्री. रानड्यांनीही मूर्तिपूजे-विरुद्ध प्रचार केला; परंतु तो मुख्यतः त्यामुळे खोटा धर्म-भोळेपणा वाढतो व त्यामुळे राष्ट्राच्या उच्च नैतिक व धार्मिक जीवनाकडील प्रगतीस बाध येतो या भूमिकेवरून केला. काही वेळा मित्रांना सुद्धा गोंधळात टाकणाऱ्या न्या. रानड्यांच्या वर्तणुकीचा हा मुद्दा लक्षात घेतला असता, व्यवस्थित खुलासा होतो म्हणून त्याची तुम्ही नीट नोंद घ्यावी असे मला वाटते. काही वर्षांपूर्वी तुकाराम, रामदास व एकनाथ यांच्या जीवनकार्यावर प्रवचने करण्याकरिता ते ठाकुरद्वारच्या मंदिरात गेले होते म्हणून त्यांच्यावर प्रार्थना-समाजाच्या अनेक सदस्यांचा रोष झाला होता हे आपणांपैकी काहींच्या लक्षात असेल; परंतु श्री. रानड्यांचे मते ही प्रवचने सर्वांत महत्त्वाची होती. ती कुठल्या जागी केली गेली ही त्यामानाने अगदीच क्षुल्लक गोष्ट होती. त्यांचे विचार त्यांच्या देशबांधवांप्रत पोहोचणे ही त्यांच्या दृष्टीने मुख्य जरुरी होती व त्यांच्याशी बोलण्याची जर संधी मिळण्या-सारखी आहे असे वाटले तर ते जेथे जमणार असतील अशा कुठल्याही जागी जाण्यास त्यांची कधीच हरकत नसे.

## अत्यंत समतोल वृत्ती

त्यांची वृत्ती अतिशय समतोल होती व सर्व गोष्टींबद्दल सर्वव्यापक दृष्टिकोन धारण करण्याची व प्रत्येक गोष्टीची न्याय्य बाजू व तिचे प्रमाण जोखण्याची त्यांच्यात जबरदस्त ताकद होती. निर्णय घेण्याची त्यांनी कधीच घाई केली नाही व नेहमी वरवर दिसणाऱ्या गोष्टींच्या पलीकडे पहाण्याची व आढळून येणाऱ्या परिणामांची मूळ कारणे शोधून काढण्याची त्यांची प्रवृत्ती होती. त्यांची मते ही सखोल वाचनावर व निरीक्षणावर आधारलेली आणि परिपक्व अशा मननामुळे तयार झालेली असत व एकदा ती तयार झाल्यावर ती अत्यंत दृढ व कळकळीच्या निश्चयानेच येऊ शकेल अशा तऱ्हेच्या जोमाने व चिकाटीने त्यांच्या देशबांधवांपुढे मांडली जात. तसेच त्यांच्या सर्वसमावेशी मनामध्ये राष्ट्रकार्याच्या सर्वच्या सर्व क्षेत्रांचा विचार चालू असे व वेगवेगळ्या हातचालींमध्ये जरूर तो समन्वय साधण्याचे महत्त्वही त्यांनी ओळखले होते. त्यामुळेच राजकीय दौर्बल्य दूर करणे असो किंवा राज्य-व्यवहारातील गाऱ्हाणी पुढे मांडणे असो, स्त्रियांच्या अशिक्षित-पणाच्या अथवा बालविवाहाच्या अडचणींशी सामना करणे असो अथवा विधवांची व मागासलेल्या जमातींची दुःखे दूर करणे असो, राष्ट्राच्या आर्थिक परिस्थितीविषयी खरे ज्ञान प्रसारित करणे असो वा प्रार्थनेचे मार्ग सोपे, पारमार्थिक करणे असो, सर्व तऱ्हेची कार्ये त्यांच्या सारख्याच आव-डीची होती व सर्व बाजूंच्या सुधारणांबद्दल ते सारखेच उत्सुक होते. अर्थात या सर्व सुधारणांकडे लक्ष देताना प्रत्येक मनुष्यमात्राचे विचार व आचार हे अधिक शुद्ध व पवित्र व्हावेत व त्याचे वैयक्तिक जीवन हे अधिक उदात्त व योग्य हेतूंना वाहिलेले असावे यासाठी प्रत्येक मानवाचे आध्यात्मिक पुनरुत्थान झाले पाहिजे याची त्यांना जाणीव झालेली होती. या विषयावरचे त्यांचे विचार हे त्यांनी अतिशय निर्धाराने, कळकळीने व चिकाटीने पुढे मांडले; पण त्यासाठी शब्दांची फाजील उधळपट्टी त्यांनी कधीच केली नाही.

## त्यांची कार्यनिष्ठा

या देशात सहसा आढळून येत नाही अशा उत्साहाने नव-नवीन ज्ञान आपल्या तीक्ष्ण बुद्धिमत्तेने ग्रहण करणे व तितक्याच उत्साहाने ते पुन्हा इतरांना दान करणे हे त्यांचे कार्य अव्याहत चालू होते. काम करण्याची त्यांची प्रचंड ताकद अद्भुत तर होतीच; परंतु ते करण्यात त्यांना अत्यंत सुख होत असे. फार काय ते करण्यातच त्यांना मजा वाटत असे असे दिसत असे. त्यामधेच त्यांनी आपले सर्व जीवन व्यतीत केले, समृद्ध केले. उदासीनता हा सद्यःपरिस्थितीत आपल्यास मिळालेला मोठ्यात मोठा शाप आहे असे ते नेहमी म्हणत असत. चुकीची मते धारण करणे हे ते समजू शकत, चुकीच्या दिशेने केलेले कार्यही त्यांना चालत असे; परंतु उदासीनपणा त्यांना एवढी खिन्नता आणीत असे की ती दूर करणे मोठे अवघड असे. ज्या विषयात त्यांना आवड होती अशांची यादी खूपच मोठी होईल. तत्त्वज्ञान, समाजशास्त्र, इतिहास, राजकारण, अर्थ-शास्त्र अशा सर्वांतच त्यांना सारखाच रस होता. या सर्वांवरील त्यांचे वाचन विस्तृत असे आणि प्रत्येकाबद्दलचे आपले ज्ञान अद्ययावत ठेवण्याचा त्यांचा प्रयत्न असे. सामाजिक परिषदेचे तर ते जनक आणि संस्थापकच होते आणि तिच्यासाठीचे काम तर ते अशा निष्ठेने करीत की मानवांनीच काय पण देवांनीही पहात रहावे. धार्मिक सुधारणांमधेही त्यांना सखोल व सतत आवड होती व त्यांच्या काही प्रवचनांच्याइतकी उत्कृष्ट प्रवचने मी अजून ऐकलेली नाहीत. अर्थशास्त्रीय विषयावर त्यांचे गाढ चिंतन व लेखन चालत असे व भारतातील राज-कीय अर्थशास्त्रावरची त्यांची टिपणे ही ज्याला आपल्या राज-

कीय अर्थशास्त्राचे ज्ञान हे भारतातील प्रत्यक्ष वस्तुस्थितीशी पडताळून पहायचे असेल त्याला अतिशय अनमोल असे दिग्दर्शन करतील. पुण्यामधे काही वर्षे भरत असलेल्या औद्योगिक परिषदांचे आणि लॉर्ड रेच्या काळात भरत असलेल्या औद्योगिक प्रदर्शनांचे ते एक मुख्य संघटक होते. तसेच गेल्या वीस वर्षांत पुण्यामधे ज्या काही औद्योगिक व व्यापारी संस्था निघाल्या त्यांपैकी बहुतेकांना त्यांचे कल्पना, सल्लामसलत, मदत इत्यादि प्रकारे भरपूर ऋण मान्य करावे लागेल. दुर्दैवाने अपुरा असला, तरी मराठ्यांचा इतिहास त्यांनी लिहून ठेवला आहेच. मुंबईत असताना विद्यापीठाच्या कामामध्ये ते महत्त्वाचा भाग घेत असत व सिंडिकेटमधे त्यांनी केलेल्या कामाच्या महत्त्वाबद्दल न्यायमूर्ती कँडी म्हणजे पूर्वीच्या व्हाइस चेन्सेलरनी आपणहून खूप बोलका पुरावा ठेवलेलाच आहे. या सर्व हालचालींशिवाय हिंदुस्थानभर विखुरलेल्या असंख्य मित्र व अनुयायांबरोबर श्री. रानडे प्रदीर्घ पत्रव्यवहार करीत असत. हिंदुस्थानातील प्रत्येक कळकळीच्या कार्यकर्त्याशी त्यांचा संपर्क होता. अशा कळकळीच्या कार्यकर्त्याची भेट झाली की त्यांना निरतिशय आनंद होत असे व माणसाची बिनचूक पारख करून ते नोंद ठेवीत असत व पुढे त्याच्याशी सतत पत्रव्यवहार ठेवीत असत.

## त्यांचा आशावादीपणा

त्यांची कृती ही जात्याच आशावादी होती. याचमुळे हिंदुस्थानातील कुठल्याही कोपऱ्यात प्रगतीची बारीकशी जरी चिन्हे दृग्गोचर झाली तरी त्याची नोंद घेणे व गोळा करून त्याचा उपयोग करणे हे त्यांना शक्य होत असे. त्यांची क्षितिजे ही इतरांच्यापेक्षा खूप विस्तृत होती, या कारणामुळेही त्यांचा आशावादीपणा काही प्रमाणात उत्पन्न होत असे. पर्वतशिखरावरून पहावे तशी त्यांची दृष्टी होती तर इतरांच्या दृष्टीचा पल्ला ते उभे असत त्या मैदानावरून पोहोचेल इतकाच मर्यादित होता; परंतु मला असे नेहमी वाटत आले आहे की श्री. रानड्यांचा आशावादीपणा हा त्यांच्या विलक्षण काम करण्याच्या प्रकृतीचा एक परिणाम होता. जे काम करू शकत नाहीत किंवा ज्यांना काम करण्यामधे असलेली ताकद आणि श्रद्धा अजमावण्याची पात्रता नाही असेच लोक निराशेची गाणी गाण्यात मशगुल होऊन जातात. आपल्या लोकांनी जर कळकळीने काम केले तर त्यांचा भविष्यकाळ हा त्यांच्या स्वतःच्या हातात आहे अशी श्री. रानड्यांची अढळ श्रद्धा होती. कुठल्याही तऱ्हेचे यश मिळवण्याचे अगोदर सतत व चिकाटीने अखंड काम करण्याची आवश्यकता श्री. रानडे यांनी अचूक ओळखली होती. या बाबतीत सुमारे सन १८९१ मध्ये त्यांनी काढलेले काही उद्‌गार माझ्या स्मृतीत खोलवर गेले आहेत. त्या वर्षामधे सोलापूर व विजापूर जिल्ह्यांमधे मोठा दुष्काळ पडला होता. मी जिचा चिटणीस होतो त्या सार्वजनिक सभेने या जिल्ह्यामधील परिस्थितीविषयी खूप माहिती गोळा केली होती व योग्य वेळी सरकारकडे या विषयावर एक निवेदनही सादर केले होते. या निवेदनाच्या तयारीमधे आम्ही खूपच श्रम व विचार कारणी लावले होते; सरकारकडून या बाबतीत फक्त तुमच्या पत्रातील मुद्द्यांची नोंद घेतली आहे अशा आशयाचे दोन ओळींचे चिठोरे उत्तरादाखल आले. हे उत्तर मिळाल्यावर मी फारच नाखूष झालो व दुसऱ्या दिवशी रानड्यांच्या सायं-सहलीचे वेळी त्यांना गाठून मी विचारले, ‘सरकार जर आमच्या पत्रातील मुद्द्यांची नोंद घेतली आहे यापेक्षा जास्त काही बोलण्याचीही तसदी घेणार नसेल तर असली निवेदने तयार करून सादर करण्याचा त्रास घेण्यात काय अर्थ आहे?’ त्यांनी उत्तर दिले, ‘आपल्या देशाच्या इतिहासातील आपली जागा कुठे आहे याचा तुम्हाला अजून अंदाज नाही. ही निवेदने जरी वस्तुतः सरकारच्या नावावर पाठवलेली असली तरी ती जनतेला उद्देशून लिहिलेली असतात. कारण या बाबतीमध्ये कसा विचार करावा याचे शिक्षण असेच जनतेला मिळत असते. याशिवाय कुठल्याही परिणामांची उपेक्षाही न करता हे काम अनेक वर्षे करीत राहिले पाहिजे. कारण अशा तऱ्हेचे राजकारण हेही या देशाला अगदी नवीन आहे. याउपर आम्ही काय म्हणतो यातील मुद्द्यांची सरकारने जरी नोंद घेतली तरी तेही काही कमी नाही.’

श्री. रानड्यांच्या कार्याचा यापुढील महत्त्वाचा पैलू म्हणजे राष्ट्रकार्यासाठी कितीही कमी महत्त्वाची भूमिका करण्याचा प्रसंग आला तरी ती करण्याची त्यांची सदैव तयारी असे. मंदिर उभारणीच्या कार्यात वास्तुशिल्पीच मी होणार असा हट्ट त्यांनी कधीच धरला नाही. वास्तु उभारली जावी म्हणून विटा व दगड पाठीवरून वाहून नेण्याचीही तयारी त्यांची असे. राष्ट्रकार्य करीत असताना व्यक्तिशः मानखंडनेचा जरी प्रसंग आला आणि त्यामुळे समाजहित साधणार असले तर तीही ते सहन करीत असत.

## त्यांची संतप्रवृत्ती

स्वतःच्या आयुष्याच्या अगदी शेवटच्या दिवसापर्यंतमुद्धा ज्या नम्रपणे त्यांनी स्वतःलाही शिस्त लावण्याची धडपड केली तो त्यांच्या महान गुणांपैकी आणखी एक होय. स्वभावतः

ते अतिशय भावनाप्रधान होते व कुठल्याही तऱ्हेचा अथवा स्वरूपाचा अन्याय अथवा कोतेपणा त्यांना चटकन् खुपत असे; परंतु स्वतःला संयमबद्ध ठेवण्याच्या त्यांच्या अखंड प्रयत्नामुळेच अतिशय कठीण अशा सत्त्वपरीक्षेच्या काळातही ते त्यांची शांत वृत्ती टिकवू शकत असत. एवढेच काय परंतु कशावरून जर त्यांची तब्येत गरम झाली असेल अगर कोणावर ते नाखूष झाले असले किंवा इतर काही कारणाने त्यांना आतल्याआत दुःख झालेले असले तरीही त्यांना अगदी जवळून ओळखणाऱ्याखेरीज इतरांना त्यांच्या दुःखाची एखादी छटाही त्यांच्या चर्येवर दिसत नसे. तसेच त्यांना अगदी वैयक्तिक दुःख देणाऱ्याबद्दलही तक्रारीचा कधी एक शब्दही त्यांनी काढलेला कोणीही–अगदी त्यांच्या निकटवर्तीयांपैकीमुद्धा–ऐकलेला नाही. या ना त्या स्वरूपात ते समाजापुढे अविरत उभे होते व त्यांच्या दृष्टिकोनाबद्दल अनुकूल व प्रतिकूल टीका ही जवळजवळ रोजच्या रोज वृत्तपत्रांत येत असे. त्यांच्या अधू दृष्टीमुळे ते स्वतः क्वचित वृत्तपत्रे वाचीत असत. कधी कधी ती वाचून दाखविण्याचे काम माझ्याकडे येत असे. मला माहिती आहे की प्रशंसात्मक असे जे लेख येत असत, ते त्यांनी कधीच पूर्णपणे वाचले नाहीत; परंतु सर्व शत्रुपक्षीय टीका संपूर्णपणे ऐकण्याचा त्यांचा आग्रह असे. त्यांना मान्य करता येईल अशी एखादी कल्पना त्या टीकेत आहे का हे पाहण्याचा त्यांचा उद्देश असे आणि अगदी काही नाही तरी, जे काही म्हटले जात असे ते ऐकण्यात जे दुःख होत असे त्या दुःखाचाही, स्वतःला संयमशील बनवण्यात काही अंशी उपयोगच होत असे.

ज्यांनी त्यांच्या साहाय्याची इच्छा धरली त्यांना मदत करण्याची त्यांची तयारी–विशेष करून दुर्बल व दलित असतील अशांना तर जास्तच. कोणालाही अगदी खालच्या पायरीवरील माणसालाही–चोवीस तास त्यांचे दरवाजे खुले होते.

### त्यांच्या जीवनाचा संदेश

त्यांच्या जीवनाचा संदेश आपण व विशेषतः तरुण पिढीने ओळखला पाहिजे व तो पवित्र व बंधनकारक मानला पाहिजे. सर्वांमध्ये समानता व प्रत्येकाला मानव म्हणून प्राप्त होणाऱ्या एका अधिकारास मान्यता या ज्या दोन तत्त्वांकरता ते आयुष्यभर झगडले, त्यांचा प्रसंगोपात तो तत्त्वे कितीही अंधारात दिसेनाशी झाली तरी, शेवटी विजयच होणार आहे; परंतु हा विजय आणण्याकरिता आपण धडपडले पाहिजे आणि आपल्या मातृभूमीकरिता कार्य व त्याग करणे यामध्येच आपल्या जीविताचा खरा मोठेपणा आपण मानला पाहिजे.

●

# नामदार गोपाळ कृष्ण गोखले

२७ एप्रिल १९०३ रोजी धारवाडच्या सामाजिक परिषदेत ना. गोखल्यांनी दलितवर्गाच्या उद्धारासाठी एक ठराव मांडला. 'दलितांच्या आर्थिक व सामाजिक प्रश्नासंबंधी त्यांनी त्या वेळी मांडलेले विचार आजही तितकेच ताजे आणि उद्बोधक वाटतील.

## दलितवर्गाचा उद्धार

अध्यक्षमहाशय आणि सद्गृहस्थहो,

जो ठराव माझ्यावर सोपविण्यात आला आहे तो असा आहे :–

'ही परिषद असे मानते की खालच्या वर्गाची हल्लीची खालावलेली परिस्थिती ही आहे तशी आणि राष्ट्रीय दृष्टिकोनातूनही असमाधानकारक आहे आणि तिचे असे मत आहे की देशाच्या प्रत्येक हितचिंतकाने या वर्गातील स्वाभिमान वाढवण्याचा प्रयत्न करून आणि त्यांच्या आटोक्यात शिक्षण व नोकरीच्या सवलती आणून देऊन त्याला शक्य असेल तितकी त्याची नैतिक व सामाजिक स्थिती सुधारणे हे आपले कर्तव्य समजावे.'

सद्गृहस्थहो, अकारण कडक भाषा वापरण्याची मला सवय नाही अशी मला आशा आहे आणि तरीही हा ठराव जितक्या कडक शब्दांत हवा होता तितका तो नाही असे मला म्हटले पाहिजे. या खालच्या जातीची स्थिती त्यांना खालच्या जाती म्हणणेही दुःखदायक आहे–ही ह्या ठरावात म्हटल्याप्रमाणे केवळ असमाधानकारकच नसून ती तीव्र आणि अनुकंपनीय आहे. आपल्या सामाजिक व्यवस्थेवर एक गंभीर कलंक आहे आणि विशेष म्हणजे आपल्या सुशिक्षित व्यक्तींची या वर्गाबाबतची वृत्ती ही अत्यंत दुःखदायक व अपमानास्पद आहे. या विषयाचा पुराणवस्तुसंशोधकाच्या ( antiquarian ) भूमिकेतून ऊहापोह करण्याचा माझा

उद्देश नाही. मला फक्त न्याय, मानवता आणि राष्ट्रीय स्वार्थ या दृष्टिकोनातून काही सर्वसाधारण थोडे विचार मांडावयाचे आहेत. मला असं वाटतं की सर्व सुविचारी व्यक्तींना हे कबूल करावे लागेल की मनुष्यप्राण्याच्या एका वर्गाला, ज्यांची शरीरे आपल्यासारखीच आहेत, ज्यांना विचार करू शकेल असा मेंदू आहे आणि भावनाकुल हृदये आहेत त्यांचेवर कायमचं, अत्यंत क्षुद्रपणाचं, गुलामीचं आणि मानसिक व नैतिक अवनतीचं हीन आयुष्य लादावं हे अत्यंत अमानुष आहे. आपण मांजराला स्पर्श करावा, कुत्र्याला स्पर्श करावा; पण या मनुष्यप्राण्यांचा स्पर्श म्हणजे मात्र भ्रष्टाकार होतो.

सात–आठ वर्षांपूर्वी कै. रानडयांनी हिंदू युनियन क्लबच्या विद्यमाने मुंबईस दिलेले एक भाषण मला आठवते. आपल्या लोकांना दक्षिण आफ्रिकेत जी वागणूक मिळते त्या विषयावर हिंदुस्थानातील लोकमत प्रक्षुब्ध असल्याचा तो काळ होता. आपले श्री. गांधी हे त्या वेळी दक्षिण आफ्रिकेतून छोटया दौऱ्यासाठी येथे आले होते आणि नाताळ, केपकॉलनी व ट्रान्सवाल येथे आपल्या लोकांना कशी वागणूक मिळते, त्यांना पदपथावर कसे चालू दिले जात नाही किंवा रेल्वेत प्रथम वर्गातून प्रवास करू दिला जात नाही, त्यांना उपहारगृहांत कसा प्रवेश दिला जात नाही वगैरेबद्दल ते आपल्याला सांगत होते. परिणामी लोकमत बरेच ढवळून निघाले होते आणि आपल्या सगळयांनाच असे वाटले की ग्रेट ब्रिटनच्या वसाहतीत आपल्याला असे वागवले जात असताना आपल्याला ब्रिटिश प्रजाजन म्हटलं जावं ही थट्टा आहे. इतर कुणालाही ते जितके बोचावे तितकेच ते रानडयांनाही बोचलं. श्री. गांधीचे ते कधी न चुकणारे असे सल्लागार होते व त्यांच्याशी त्यांनी नियमित पत्रव्यवहारही चालू ठेवला होता; पण क्षुब्ध परिस्थितीचा उपयोग ते राष्ट्रीय मनाला योग्य वळण देण्यात आणि त्याच्या प्रमाणबद्धतेची वाढ करण्यात करत. हा रानडयांचा वैशिष्टयपूर्ण मोठेपणा होता आणि म्हणूनच ज्या वेळी प्रत्येकजण आपल्या देशबांधवांना दक्षिण आफ्रिकेत कशी वागणूक मिळत होती याबद्दल त्वेषाच्या भाषेत बोलत होता, त्या वेळी श्री. रानडे, त्या दिशेने उत्तरे द्यावी लागण्यासारखी आपली काहीच पापे नाहीत काय असे विचारायला पुढे आले. त्यांच्या भाषणाचा विषय मला नक्की स्मरत नाही. मला वाटते 'तो प्रकाशज्योत आपल्याकडे वळवा' असाच काही तरी होता; पण मला आठवतं की ते एक श्रेष्ठ भाषण होते. जे ऐकण्याचे भाग्य मला लाभले असे एक महान भाषण होते–दक्षिण आफ्रिकेतील पुरुषार्थाने आपला लढा चालवणाऱ्या भारतीयांबद्दल तीव्र सहानुभूती व्यक्त करीत त्यांनी वैशिष्टयपूर्ण पद्धतीने सुरुवात केली. आपल्या बाहेरील देशबांधवांच्या परिस्थितीबद्दल हिंदुस्थानातील जनता जागृत झाली आहे ह्याबद्दल त्यांनी आनंद व्यक्त केला आणि ह्या खोऱ्यातील मृत सांगाडयात परत प्राण येऊ लागला आहे याचीच ही जागृती म्हणजे खूण आहे याबद्दल त्यांची खात्री पटली; पण पुढे त्यांनी विचारले, 'दलित व दुबळया भारतीयांबद्दलची ही सहानुभूती फक्त आपले जे देशबांधव भारताबाहेर गेले आहेत त्यांच्यापुरतीच मर्यादित ठेवायची आहे का? का ती सर्वसाधारण ठेवून जिथे जिथे जुलूम व अन्याय आहे त्या सर्व बाबतीत बाळगायची? परकीयांचा निषेध करणे फार सोपे आहे; पण जे असे करतात त्यांच्यावर सर्वसाधारण न्याय म्हणून आत्मपरीक्षण करण्याची व त्याबाबतीत ते संपूर्ण निष्कलंक आहेत हे बघण्याची जबाबदारी आहे.' त्यानंतर त्यांनी हिंदुस्थानातील निरनिराळया भागांत आपल्याच लोकांकडून खालच्या जातींच्या लोकांना कसे वागवले जाते याचे वर्णन केले. श्रोत्यांना तीव्र लज्जा, दुःख आणि चीड या भावनांनी भारून टाकावे असे ते वर्णन होते आणि रानडयांनी अगदी योग्य तेच विचारलं की आपल्या देशात असे शरम आणण्यासारखा जुलूम व अन्याय जे सहन करतात त्यांना दक्षिण आफ्रिकेतील लोकांबद्दल असं निषेधाचं बोलता येते का? तेव्हा पहिल्या प्रथम हा प्रश्न केवळ न्यायाचा प्रश्न आहे.

त्यानंतर मी मघाशी म्हटल्याप्रमाणे तो मानवतेचा प्रश्न आहे. काही काही वेळा असं प्रतिपादन केलं जातं की आपल्याकडे जाती असल्या तर पाश्चिमात्यांत त्यांचेही वर्ग आहेत आणि गोळाबेरीज केली तर या दोन्हीत फारसा फरक नाही; पण थोडा विचार केल्यास ही तुलना भ्रामक आहे असे दिसेल. पाश्चिमात्यांतील वर्ग संपूर्णपणे लवचिक संस्थास्वरूप आहेत, आपल्या जातींप्रमाणे अचल किंवा ओतीव बिडाप्रमाणे नाहीत. आजच्या ब्रिटिश साम्राज्यातील अत्यंत शक्तिमान व्यक्ती श्री. चेंबरलेन हे एका वेळी चांभार व नंतर स्क्रू करणारे (लोहार) होते. अर्थात ते स्वतः पादत्राणे करीत नव्हते; पण ज्यावर त्यांनी पैसे मिळवले तो हा धंदा होता. आज श्री. चेंबरलेन राजघराण्याबरोबर जेवतात आणि देशातील उच्च वर्गात बरोबरीच्या पातळीने मिसळतात. निसर्गतःच एखादा चांभार कितीही कुशल असला तरी अशा पद्धतीने तो हिंदुस्थानात कधी वरच्या सामाजिक दर्जाला पोचू शकेल का? एका महान लेखकाने असे म्हटले आहे की जाती या समाज टिकवण्यासाठी खूप उपयुक्त असतात; पण प्रगतीसाठी मात्र अत्यंत कुचकामी ठरतात.

ह्या प्रश्न राष्ट्रीय स्वार्थाचा आहे. आपण आपल्या देशबांधवांपैकी मोठ्या विभागाला जर अज्ञान, रानटीपणा आणि अधःपतनाच्या खाईत गाडून ठेवणार असलो तर आपल्या राष्ट्रीय आकांक्षा कशा सुफलित होतील ? या माणसांची नैतिक व बौद्धिक उंची हळूहळू वाढवल्याखेरीज त्यांना आपले विचार कसे समजू शकतील ? किंवा आपल्या आशांमध्ये ते कसे सहभागी होतील किंवा आपल्या प्रयत्नात कसे सहकार्य करतील ? राष्ट्र उंचावण्याचे कार्याच्या विचार करता या वर्गामधे जी काही शक्ती आहे अशी अपेक्षा आहे ती आपणास संपूर्ण लाभत नाही याची तुम्हाला जाणीव नाही का ? मला असे समजते की विवेकानंदांसारख्या महान तत्त्ववेत्याचा व निरीक्षकाचा हाच प्रखर दृष्टिकोन होता. आपल्यासमोर जे कार्य आहे त्यासाठी ज्यांना खालच्या जाती म्हणून ओळखले जाते त्यांच्यासह सर्व वर्गांची मदत पुढे आल्याखेरीज आपल्याला राष्ट्र म्हणून फारशी आशा नाही असे मला वाटते. ही माणसे ज्या क्षणी कोट, हॅट, पॅण्ट घालतात व स्वतःला ख्रिश्चन म्हणवतात तेव्हा आपण त्यांच्याशी हस्तांदोलन करायला तयार होतो व त्यांना चांगले सभ्य समजतो; पण ते जोपर्यंत हिंदुत्वाच्या पडद्याआड रहात आहेत तोपर्यंत त्यांना आपल्या घराबाहेर ठेवणे किंवा सर्व सामाजिक व्यवहारांपासून दूर ठेवणे हे आपल्या स्वाभिमानाला कितपत साजेसे आहे ? कुठलाही सुज्ञ मनुष्य ही परिस्थिती समाधानकारक आहे असे म्हणणार नाही.

आमचे विद्यापीठातून दरवर्षी जे शेकड्यावारी प्रशिक्षित बाहेर निघतात त्यातून काही थोड्या व्यक्ती-पाच टक्के, चार, तीन, दोन किंवा अगदी एक टक्कासुद्धा स्वतःचे जीवित या खालच्या जातीच्या उद्धाराच्या पवित्र कार्यासाठी अर्पण करण्यासाठी निघणार नाहीत काय ? ज्यांची जीवितकक्षा ठरली आहे त्या वृद्ध किंवा मध्यमवयीनांसाठी माझी ही हाक नाही; पण मला वाटते अशी हाक मी ज्यांनी आपल्या भवितव्याचा अजून निर्णय केलेला नाही आणि त्यांना जे शिक्षण मिळाले आहे ते एका उदात्त कार्यासाठी वाहण्याची जे उदार महत्त्वाकांक्षा बाळगून आहेत त्या आपल्या समाजाच्या तरुणवर्गासाठी देऊ शकतो. आपल्या देशाला या सध्याच्या क्षणी जास्तीत जास्त कशाची जरूर असेल तर आमच्या सुशिक्षित तरुणवर्गाच्या वतीने स्वार्थत्यागाच्या भावनेची आहे आणि माझ्याकडून मी त्यांना म्हणेन की या असुखी दलित जातीच्या नैतिक व बौद्धिक पातळी उंचावण्याच्या व त्यांच्या सर्वसाधारण स्वास्थ्याची वाढ करण्याच्या कार्याखेरीज महत्त्वाचे अन्य कोणतेही कार्य नाही.

❊ ❊


## आमची प्रकाशने

एस्. एस्. सी. नंतर
कॉलेज शिक्षण घेऊ इच्छिणाऱ्या विद्यार्थ्यांसाठी
सुमारे २०० अभ्यासक्रम व व्यवसाय ह्यांची
माहिती देणारी

### व्यवसायमार्गदर्शनपुस्तिका भाग १
प्रा. कमलाकर परचुरे
किंमत २ रुपये

एस्. एस्. सी. पर्यंत
शिक्षण न घेऊ शकणाऱ्या विद्यार्थ्यांसाठी
सुमारे १०० अभ्यासक्रम व व्यवसाय ह्यांची
माहिती देणारी

### व्यवसायमार्गदर्शनपुस्तिका भाग २
प्रा. कमलाकर परचुरे
किंमत १ रुपया फक्त

हायरसेकंडरी, पदवीपूर्व अर्थशास्त्राच्या
विद्यार्थ्यांकरता उपयुक्त अभ्यासपुस्तक

### मिनि अर्थशास्त्र
प्रा. कमलाकर परचुरे

नव्या आवृत्तीकरता मागणी नोंदवावी.
वरील पुस्तकांकरता खालील ठिकाणी
संपर्क साधा.

सत्यशिवसुंदर प्रकाशन
९०६ शिवाजीनगर, पुणे ४.

# स्मृति-लेखन

'अर्थ' नियतकालिकाचे आद्य संस्थापक

## प्रसिद्ध अर्थशास्त्रज्ञ प्रा. वा. गो. काळे यांच्या काही आठवणी

प्रा. श्री. रा. पारसनीस

**प्रा. वा. गो. काळे यांचा जन्म १० एप्रिल १८७६ या दिवशी झाला. त्यांची जन्मशताब्दी १० एप्रिल १९७६ ला येत आहे. त्या निमित्ताने त्यांच्या काही वैयक्तिक आणि काही संकलित आठवणी या लेखात देत आहे.**

न्यायमूर्ति रानडे यांच्या उतारवयात त्यांना वृत्तपत्रे व व काही ग्रंथ वाचून दाखविण्यास प्रा. काळे जात होते. त्याच वेळी नामदार गोखले वेलबी-कमिशनपुढे साक्ष देण्यास इंग्लंडला गेले होते. नामदार गोखले यांची साक्ष उत्कृष्ट व्हावी म्हणून रावबहादूर जी. व्ही. जोशी व न्यायमूर्ती त्यांना अर्थशास्त्रीय माहिती पुरवीत होते. प्रा. काळे यांच्याकडून याच वेळी न्यायमूर्ती रानडे यांनी अर्थशास्त्रीय ग्रंथांचे वाचन करून घेतले असले पाहिजे आणि प्रा. काळे यांना त्या विषयाची तेव्हापासून आवड निर्माण झाली व आपल्या अध्ययन व अध्यापन याला तोच विषय निवडला असे अनुमान करण्यास हरकत नाही.

*

पुणे येथे न. चिं. केळकर, ल. ब. भोपटकर एस्. आर. भागवत या तत्कालीन कार्यकर्त्यांनी Poona Central Co-operative बँकेची स्थापना केली. बँकेची भरभराट होत होती; परंतु त्या वेळच्या बँकेच्या अधिकाऱ्यांनी शेअर्सचा खरेदी-विक्रीचा व्यवहार सुरू केला आणि फायदा झाला तर तो आपआपसात वाटून घ्यावयाचा व तोटा झाला तर तो बँकेच्या खाती दाखवावयाचा या प्रकारामुळे बँकेला ६० हजार रुपयांचा तोटा झाला आणि Registrar of Co-operative Societies कडून तुमची बँक कां गुंडाळू नये अशी नोटीस आली आणि श्री. V. S. Bhide I. C. S. यांना Liquidator नेमले. श्री. भिडे हे प्रा. काळे यांचे विद्यार्थी. त्याच वेळी बँकेच्या Chairman ची निवडणूक होणार होती आणि प्रा. काळे ती निवडणूक लढविणार होते. श्री. भिडे यांनी या बँकेच्या व्यवहारात तुम्ही पडू नका असा चांगल्या हेतूने प्रा. काळे यांना सल्ला दिला. सहकारी बँका टिकल्या पाहिजेत अशी प्रा. काळे यांची धारणा आणि बँक टिकविण्याचा ते प्रयत्न करू लागले. आणि Liquidator चे आव्हान स्वीकारले. याच वेळी पुणे नगरपालिकेने ५-६ लाख रुपयांचे कर्ज जाहीर केले होते. प्रा. काळे बँकेचे चेअरमन झाल्याबरोबर त्यातील शेअर्स कमी भावाने घेऊन मुंबईच्या शेअरबाजारात चढया भावाने त्यांनी ते विकले आणि बँकेचे सर्व कर्ज नाहीसे करून बँकेजवळ ६० हजार रुपयांची शिल्लक दाखविली. बँक गुंडाळण्याकरता सरकारतर्फे आलेले प्रा. काळे यांचे विद्यार्थी श्री. भिडे आश्चर्यचकित झाले आणि आपल्या गुरुजींबद्दल त्यांना धन्यता वाटली आणि बँक गुंडाळण्याचा आदेश मागे घ्यावा अशी त्यांनी सरकारकडे शिफारस मोठ्या आनंदाने आणि अभिमानाने केली. या कठीण प्रसंगी प्रा. काळे जिद्दीने पुढे आले नसते तर सरकारतर्फे बँक गुंडाळली गेली असती.

*

प्रा. काळे हे क्रीडापटु होते आणि फर्ग्युसन कॉलेजच्या जिमखान्याचे चालकत्व ते कित्येक वर्षे करीत होते. ते कॉलेज जिमखान्याचे चालक असताना लॉर्ड विलिंग्डन हे मुंबईचे गव्हर्नर होते. गव्हर्नरचा क्रिकेटसंघ आणि कॉलेजचा क्रिकेटसंघ यांची एक दिवसाची मॅच गव्हर्मेंट हाऊसवर करण्याचे ठरले. गव्हर्नरसंघाचे कॅप्टन होते Lord Willingdon आणि कॉलेजच्या क्रिकेटसंघाचे धुरीणत्व प्रा. काळे यांनी आपल्याकडे घेतले होते. गव्हर्नरच्या संघात लष्करातील मेजर, कप्तान अशा अधिकारपदावर असलेले खेळाडू होते. क्रिकेटच्या क्षेत्रात ज्यांनी नाव कमाविले ते डी. बी. देवधर एम्. ए. चा अभ्यास करीत होते. असे काही माजी व विद्यमान विद्यार्थी घेऊन फर्ग्युसनचा क्रिकेटसंघ तयार केला होता; परंतु गव्हर्नरसंघाच्या लष्करी वेषातील दणकट खेळाडूंच्या मानाने कॉलेजचा संघ किरकोळच दिसावयाचा. टॉस Lord Willngdon यांनी जिंकला आणि बॅटिंग करण्याचे पत्करले. मॅचला सुरुवात प्रा. काळे यांच्या बोलिंगने झाली. गव्हर्नरसंघातर्फे एक मेजर खेळावयास आले आणि

त्यांनी पहिले दोन चेंडू सीमेपार मारले. त्यातील एक तर sixer होता. नंतर प्रा. काळे यांनी क्षेत्ररक्षण बदलले आणि तिसऱ्या बॉलला मेजरसाहेबांचा झेल एका क्षेत्ररक्षकाने टिपला. सीमेपार चेंडू लगावल्यावर जो टाळ्यांचा गजर झाला त्यापेक्षा हा गजर दुप्पट जोराने या वेळी झाला.

चौथ्या क्रमांकाने कॅप्टन Lord Willingdon हे खेळावयाला आले. अर्थात् फर्ग्युसन संघाचे कॅप्टन म्हणून प्रा. काळे यांनी बोलिंग आपल्याकडे घेतले. गव्हर्नरसाहेब यांनी पहिले एकदोन चेंडू मारले; पण तिसऱ्याच चेंडूला प्रा. काळ्यांच्या अचूक बोलिंगने मधली दांडी पाडली ! मग टाळ्यांचा जो कडकडाट झाला तो विचारावयासच नको. स्वत: गव्हर्नरसाहेब यांनी क्रीझवर उभे राहून व काखेत बॅट ठेवून टाळ्या पिटल्या. त्यालाही प्रेक्षकांकडून प्रतिसाद मिळाला आणि Lord Willingdon यांची क्रीडाशील वृत्ती दिसून आली. अशा रीतीने खेळीमेळीच्या स्नेहपूर्ण वातावरणात एक दिवस चाललेली ही मॅच संपली.

*

गोखले आणि टिळक यांच्या वेळी राजकारणात नेमस्त व जहाल असे पक्ष होते. नेमस्तपक्षातील पुढारी किंवा वृत्तपत्रे टिळकांचा उल्लेख बहुधा रा. टिळक किंवा श्री. टिळक असा करीत. लोकमान्य अशी उपाधि लावण्याचे कटाक्षाने टाळीत. लोकमान्य टिळक नोव्हेंबर १९१९ मध्ये इंग्लंडहून परत आले आणि पुण्याच्या नागरिकांच्या वतीने त्यांना मानपत्र देण्याची कल्पना निघाली. लोकमान्य टिळकांच्या अनुयायांनी फार तर असे मानपत्र द्यावे; समस्त नागरिकांतर्फे असे मानपत्र देण्यास नेमस्तपक्ष आणि ब्राह्मणेतर पक्ष यांचा विरोध होता. नेमस्त पक्षातर्फे कानिटकर आणि काळे आणि ब्राह्मणेतरपक्षातर्फे कोठारी यांनी हा विरोध करण्यात पुढाकार घेतला होता. म्हणून त्या वेळी या विरोधकांना काकाको (कानिटकर, काळे, कोठारी) असे संबोधण्यात येई. समारंभ शांतपणे पार पडावा म्हणून समस्त नागरिकांतर्फे हा भाग गाळण्याचे ठरत होते; परंतु लोकमान्य टिळक अशा विरोधाला नमणारे नव्हते. समस्त नागरिकांतर्फे मानपत्र दिल्यास स्वीकारावयाचे अशी त्यांची भूमिका होती. सध्याच्या फुले मार्केटमध्ये म्हणजे त्या वेळच्या रे-मार्केटमध्ये पुणेकर नागरिकांची जंगी सभा भरून लोकमान्यांना समस्त पुणेकर नागरिकांतर्फे मानपत्र देण्याचा भव्य समारंभ झाला. या सभेला फर्ग्युसन कॉलेजातील प्रा. व्ही. बी. नाईक, प्रा. जी. बी. कोल्हटकर आणि प्रा. एम. के. जोशी ही प्राध्यापक मंडळी तेवढी उपस्थित होती. विरोधकांकरता स्वतंत्र जागा राखून ठेवण्यात आली होती आणि तेथे प्रसिद्ध कवी आणि त्या वेळी फर्ग्युसनमध्ये पर्शियन भाषेचे प्राध्यापक असलेले माधवराव पटवर्धन ऊर्फ माधव ज्यूलियन बसले होते. मानपत्र वाचून झाल्यावर याला कोणाचा विरोध आहे का असा प्रश्न टाकण्यात आला. त्या वेळी विरोधक म्हणून त्यांनी आपला हात वर केला.

*

१ ऑगस्ट १९२० ला लोकमान्य टिळकांना देवाज्ञा झाली. फर्ग्युसन कॉलेजमधील विद्यार्थ्यांनी शोकसभा घेण्याचे ठरविले. वक्ते होते साहित्यसम्राट न. चिं. केळकर आणि अध्यक्ष होते प्रा. काळे. या शोकसभेत तरी टिळकांचा उल्लेख अध्यक्षपदावरून भाषण करताना लोकमान्य टिळक असा करतील अशी विद्यार्थ्यांची अपेक्षा होती आणि तसा केला नाही तर भाषणात व्यत्यय आणावयाचा अशा तयारीने काही विद्यार्थी सभेला आले होते; परंतु आपल्या अध्यक्षीय भाषणात टिळकांची देशभक्ती, त्यांनी सोसलेले कष्ट, त्यांचे संस्कृत भाषेवरील प्रभुत्व, परदेशस्थ विद्वानांनी त्यांची केलेली प्रशंसा इत्यादी त्यांच्या गुणांचा लोकमान्य शब्द न वापरता निर्देश करून असे टिळक देशाला लाभतील तितके पाहिजे आहेत असा समयोचित उपसंहार करून आणि मुख्य वक्ते श्री. तात्यासाहेब केळकर यांचे आभार मानून आपले अध्यक्षीय भाषण संपविले. सर्व भाषण टिळकांच्या स्तुतिपर असल्यामुळे विद्यार्थ्यांना शांतपणे ऐकून घ्यावे लागले. लोकमान्य शब्द न उच्चारता मोठ्या कौशल्याने व आपल्या प्रसंगोचित वक्तृत्वपूर्ण भाषणाने ती सभा शांतपणे पार पाडली.

*

१९१९ साली सांगलीला डी. ई. सोसायटीने Willingdon College सुरू केले आणि त्याकरता जागा निवडली ती ब्रिटिश हद्दीतील कुपवाड खेड्याजवळील सांगली आणि मिरज ही संस्थाने जवळ असून त्यांची कॉलेजला मदत होईल आणि कॉलेज ब्रिटिश हद्दीत असल्यामुळे ब्रिटिश सरकारकडून कॉलेजला अनुदानही मिळेल असा हेतू ही जागा कॉलेजला पसंत करण्यात सोसायटीचा होता आणि सांगली व मिरज संस्थानच्या अधिपतींनी कॉलेजला अपेक्षेप्रमाणे भरघोस मदतही केली. प्रा. काळे यांची Member of the Tariff Commission म्हणून नेमणूक झाल्यानंतर Willingdon कॉलेजचे प्रिन्सिपॉल भाटे यांनी कॉलेजमध्ये त्यांना व्याख्यानाकरता व त्यांचे अभिनंदन करण्याकरता बोलाविले. सांगली आणि मिरज संस्थानचे अधिपती, संस्थानांचा अधिकारीवर्ग आणि दोन्ही शहरांतील सुशिक्षित वर्ग व्याख्यानास उपस्थित होताच; परंतु ज्या कुपवाड खेड्याच्या हद्दीत कॉलेजची इमारत उभारली होती. तेथील पाटलांनाही आमंत्रण केले होते.

प्रा. काळे यांचा वेष अगदी साधा असे. काळा लांब कोट, पांढरेशुभ्र धोतर आणि तांबडा रुमाल अशा वेषात ते बसले होते. कुपवाडच्या पाटलांचे क्षितिज कितीसे विशाल असणार? चार मंडळी पाहुण्यांबरोबर बोलत आहेत तेव्हा आपणही काही

खरी बोलले पाहिजे या साध्या विचाराने पाटीलबोवांनी प्रा. काळयांना विचारले, 'आपण हेडमास्तर असाल ना ?' प्रा. काळे हे जसे क्रीडापटू होते तसे ते विनोदी वृत्तीचेही होते. विनोद करण्याची अशी नामी संधी ते फुकट कशी जाऊ देणार ? प्रा. काळयांनी निर्विकार मुद्रा ठेवून उत्तर दिले, 'छे हो, नोकरीला १५ वर्षे झाली. आम्ही आपले मास्तर एके मास्तरच ! आम्हाला कोण करतो हेडमास्तर ?' हेडमास्तरांची नेमणूक करण्याचा ज्यांचा अधिकार होता त्यांना आपण हे विचारतो याची त्या साध्याभोळया शहरी वातावरणापासून दूर असलेल्या पाटलाला कल्पना कशी असणार ?

*

मासिक–मनोरंजन हे एके काळी महाराष्ट्रातील एकमेव प्रसिद्ध मराठी नियतकालिक होते आणि त्या मासिकाच्या लेखक-वर्गात फर्ग्युसन कॉलेजातील प्राध्यापकांचा भरणा असे. प्रि. गो. चि. भाटे, हरिभाऊ लिमये, प्रि. वा. ब. पटवर्धन इत्यादि-कांचे स्फुट लेख त्या मासिकात नेहमी प्रसिद्ध होत असत. प्रा. काळे हेही काही विनोदी लेख त्यामध्ये देत असत; परंतु अर्थशास्त्राचा जसजसा अधिक अभ्यास होऊ लागला तसतसे त्यांचे हे ललितलेखनही थांबले. कॉलेजच्या पहिल्या दोन वर्षांना ते इंग्लिश हा विषयही शिकवीत असत. प्रसिद्ध इंग्लिश लेखक Charles Dickens याची Pick wick papers हे विनोदी पुस्तक त्यांना शिकवावे लागले. या पुस्तकाच्या आधारे त्यांनी काही विनोदी लिहिलेले लेख मासिक–मनोरंजनात प्रसिद्ध झाले आहेत.

*

अर्थशास्त्र आणि आपले दैनंदिन जीवन यांचा निकटचा संबंध आहे अशी त्यांची श्रद्धा होती आणि विद्यापीठातील अभ्यासक्रमात उपयुक्त होईल अशी त्यांनी ग्रंथरचना केली आहे. Indian Economics हा त्यांचा ग्रंथ अनेक महा-विद्यालयात पाठ्यपुस्तक म्हणून नेमलेला असतो. तसेच Indian administration वरील त्यांचे पुस्तकही लोकप्रिय झालेले आहे. सर्वसामान्यांना अर्थशास्त्र कळावे म्हणून त्यांनी बँका व त्यांचे व्यवहार अशासारखी पुस्तकेही मराठीत लिहिली आहेत आणि 'अर्थ' नावाचे नियतकालिक ते कित्येक वर्षे काढीत असत.

ते अनेक बँकांचे व औद्योगिक संस्थांचे आर्थिक सल्लागार होते आणि आपल्या व्यावहारिक दृष्टीने त्यांनी त्या संस्थांच्या उत्कर्षाला हातभार लावला आहे.

*

प्रा. काळे Historicus या टोपणनावाखाली Times of India मध्ये लेख लिहीत असत आणि त्यांच्या या लेखावर 'केसरी'त प्रखर टीकाही होत असे.

प्रा. काळे नेमस्त पक्षाचे असूनही काही काही प्रश्नांच्या चर्चेच्या वेळी सरकारवर प्रखर टीका करीत असत. असा प्रश्न उदाहरणादाखल सांगावयाचा तर Gold Standard चा सांगता येईल. हिंदुस्थानची गंगाजळीठेव सोन्यातच असली पाहिजे असे त्यांचे ठाम मत होते आणि अशा वेळी प्रतिपादन करताना ब्रिटिश सरकारचे वर्णन ते 'Buccuneer' म्हणजे लुटारू या शब्दाने करीत. मुंबई प्रांत प्राप्तीवरील कर इतर प्रांतांच्या मानाने जास्त देत असूनही मध्यवर्ती सरकार त्या वेळच्या मुंबई प्रांताला अत्यल्प मदत देत असे याबद्दलही वर्गात सरकारवर टीकेची झोड उठवीत. इतकी प्रखर की त्या मानाने 'केसरी' सारख्या जहाल वृत्तपत्रांची टीका मिळमिळीत वाटावी.

*

प्रा. काळे यांच्या आठवणी सांगताना व्ही. एस. भिडे लिहितात, प्रा. काळे प्रथम आम्हाला ग्रीक इतिहास शिकवीत असत; पण पुढे भारताचा व इंग्लंडचा इतिहास आणि अर्थ-शास्त्र शिकवू लागले. वर्गात द्याव्या लागणाऱ्या व्याख्यानांची ते परिश्रमपूर्वक पूर्वतयारी करून येत आणि त्यामुळे त्यांची व्याख्याने वर्गातील विद्यार्थ्यांना परीक्षेच्या दृष्टीने अत्यंत उपयुक्त ठरत असत. सहकारी चळवळीमुळे आम्ही पुन: जवळ जवळ आलो आणि देशाच्या आर्थिक आणि सामाजिक सम... त्यांच्या समान दृष्टिकोणामुळे आमच्यामधील गुरु-शिष्याचे नाते संपून वैयक्तिक मैत्रीचे बंध आमच्यामध्ये निर्माण झाले आहेत आणि त्याचा मला फार संतोष वाटतो व त्यांच्या प्रोत्साहनाने फर्ग्युसन कॉलेजमधील अर्थशास्त्राच्या विद्यार्थ्यांना मी 'सहकारी चळवळीचे आपल्या आर्थिक व्यवस्थेत महत्त्व' या विषयावर व्याख्यानेही दिली.

मी सातारा येथील डी. ई. सोसायटीच्या न्यू इंग्लिश शाळेचा प्रमुख अध्यापक म्हणून काम करीत असताना शाळेच्या संमे-लनाचे मुख्य पाहुणे म्हणून त्यांना बोलाविले होते. बक्षीस समारंभ त्यांच्या हस्ते पार पडला व त्या वेळी आपले शिक्षण व्यवहारोपयोगी कसे होईल याबद्दल त्यांनी आपले विचार व्यक्त केले; परंतु त्यांच्या तेथील मुक्कामाची संधी घेऊन नागरिकांकरिता अर्थशास्त्रीय विषयावर त्यांचे एक व्याख्यान ठेवण्यात आले. हे व्याख्यान इंग्लिशमध्ये झाले. त्याच वेळी मी 'लोकशिक्षण' मासिकाकरिता एक लेख लिहीत होतो. लेखाला मोबदला मिळतो का ? अशी त्यांनी आपुलकीने चौकशी केली. किर्लोस्कर आणि स्त्री या मासिकांकडून मोबदला मिळतो असे मी त्यांना सांगितले. मोबदला मिळाल्याखेरीज लिहीत जाऊ नका असा अगदी व्यावहारिक सल्ला त्यांनी मला दिला; परंतु त्याचा प्रत्येक ठिकाणी अवलंब करणे मला शक्य झाले नाही.

*

# तर्कतीर्थ लक्ष्मणशास्त्री जोशी

तर्कतीर्थांची नुकतीच भेट झाली. 'अर्थ 'करता ही खास मुलाखत देताना त्यांच्या स्मृती उजळल्या गेल्या आणि भारताच्या वर्तमान व भविष्यकाळाचे चित्रावलोकन करताना त्यांच्या पक्व दूरदृष्टीचे ठळक दर्शन वाचकांना उपलब्ध करणारा हा ' अमृत लेख ' तयार झाला. १९०० ते १९७५ ह्या चालू शतकातील दीर्घ कालखंडाची आर्थिक ओळख ह्या लेखाद्वारे होईल.

▫ अमृतमहोत्सवी वर्षात आपल्या गतकालाकडे वळून पाहण्याचा आणि आठवणींच्या सहाय्याने पूर्व-जीवनाचा ठाव घ्यायचा विचार आपल्या मनात येत असेल नाही ? आजची आर्थिक स्थिती व आपल्या बालपणची स्थिती ह्यामध्ये कोणत्या गोष्टींमध्ये काही अंतर पडले आहे... बदल झाले आहेत, असे चटकन जाणवते ?

माझ्या लहानपणची परिस्थिती मला पूर्णपणे आठवते. आपल्या महाराष्ट्रात संपन्न, औद्योगिकदृष्टया प्रगत व दाट लोकसंख्येची शहरे त्या वेळी जवळजवळ नव्हतीच. मुंबई-पुणे ह्यांचे महत्त्व राजकीय, शासकीय व शैक्षणिकदृष्टया जास्त होते. त्यांच्यात व सर्वसामान्य तालुक्याच्या गावी बरेच अंतर होते. तालुक्याचे व जिल्ह्याचे प्रमुख गाव हे त्या वेळी राज्यकारभाराचे महत्त्वाचे केंद्र होते. त्याच्या आसपास सारी वस्ती शेतीप्रधान खेडयांची वा वाडयांची. आपल्याकडे जे महाराष्ट्रात आढळत असे, तशीच स्थिती भारतातल्या सर्व प्रांतांत होती. अलीकडे औद्योगिक शहरे व कृषिप्रधान गावे ह्यांच्यात जरी महदंतर असले तरी आर्थिक आकांक्षा व शिक्षण ह्यांमधील भेद बराच कमी होत चालला आहे.

मुख्य म्हणजे... राहणीमानात जरी अजून नागरी व ग्रामीण पातळीवर बराचसा फरक राहिला असला तरी राहणीमान उंचावण्याच्या अपेक्षांमध्ये मात्र दोन्ही क्षेत्रांत सारखीच ओढ निर्माण झालेली दिसते. आमच्या लहानपणी राहणीमानाच्या अपेक्षाच फार किमान व त्याही साध्या. त्यामुळे उच्च कुळातील श्रीमंत व गरीब ह्यांच्या आहार, पेहराव, आवडीनिवडी, गरजा ह्यांच्यामध्ये फारसा फरक नव्हता. सध्याच्या समाजात मात्र अतिश्रीमंत लोक, मध्यम व गरीब वर्गांतील जनता ह्यांच्या राहणीमानात महदंतर दिसते.

गरिबी जास्त प्रमाणावर होती. रोजगार अपुरा आणि पिढयानपिढया गरिबीचा वारसा चालत आल्याकारणाने आणि वर्षानुवर्षे सदैव चणचण अनुभवल्यामुळे की काय... लोकांना गरिबीची सवयच झाली होती. त्यामुळे काटकसरी-वृत्ती व साधेपणा ह्यांना महत्त्व दिले जात होते. जरा बऱ्यापैकी वर्ग म्हणजे... जमीनदार, इनामदार, सावकार, अंमलदार, देशपांडे, कुलकर्णी इ. वतनदार आणि व्यापारी, सराफ, अडते इ. पण ह्या सर्वांचे उत्पन्न प्रामुख्याने कृषिप्रधान अर्थव्यवस्थेवरच अवलंबून असे. त्यामुळे दुष्काळ, साथी, रोगराई ह्यांच्या तडाख्यातून कोणीच सुटत नसे. त्यातल्यात्यात बऱ्यापैकी लोकांना त्यांची झळ जरा कमी बसत असे.

सर्वच लोकांच्या दैनंदिन गरजा फार मर्यादित असत. सुस्थितीतल्या लोकांचे दररोजचे जेवण साधेच असे. उदाहरणार्थ देशावरल्या कुलकर्णी-देशपांडे ह्यांचेकडे दररोजच्या जेवणात भात नसे. जे पिकते तेच जेवणात असे. भाकरी व वरण, त्याच वरणाची आमटी एवढे मोजकेच पदार्थ असत. परसातलीच भाजी पाहुणा आला की किंवा त्या विशिष्ट हंगामात होत असे. भाजीचा प्रकार क्वचितच ! तेल तेल्याच्या घाण्यावरून काढून मिळत असे अथवा विकत मिळत असे. तूप घरगुती दूध-ताक ह्यातूनच उपलब्ध होई. सर्वसामान्यांच्या घरी भरपूर तूप मिळे असे नाही, तर भातावर अन्नशुद्धी म्हणून एखाददुसरा थेंब मिळे. कोकणात पोळी सणासुदीलाच पाहायला मिळे. एरवी भात वा तांदूळ, नाचण्यांची भाकरी. त्या भाताबरोबर परसातल्या भाज्या, नारळ, फणस, केळी ह्यांचे पूरक अन्न असे. नुसते दही खाण्याची पद्धत कोकणात व देशात, दोन्हीकडे नव्हती. ताक फार आंबट झाले तर त्याची कढी म्हणजे त्या दिवशी वरणाची जरुरी नाही... अशी पद्धत असे. अशा कढीमुळे पडसं-खोकला-बारीक ताप निघून जातो असा अनुभव होता. देशावर व कोकणात धान्य घरी दळणे व कांडणे हे नित्याचे होते. हातकांडणीच्या धान्यामुळे सत्त्वे चांगली राहात. वरण म्हणजे ' तोंडी लावणे ' हे फार थोडेच असे. कोकणात सकाळी पातळ भात (पेज-कणेरी) खाण्याची पद्धत होती. माझ्या लहानपणी आमच्या अन्नात व स्वयंपाकात यंत्राचा, गॅसचा इ. संबंध आला नाही. कदाचित त्यामुळेच असंही वाटतं की आमच्या पिढीतल्या लोकांची तब्येत भक्कम होण्यास मदत झाली असावी. माझा जन्म १९०० मधला. १९१४ मध्ये प्राज्ञपाठशाळेत मी विद्यार्थी म्हणून दाखल झालो. १९३० पर्यंत मी गिरणीत दळलेल्या पिठाचे अन्न खाल्ले नव्हते. त्या तीस वर्षांत मला टॉन्सिल्स, खोकला-पडसे इत्यादी गोष्टी झाल्या नाहीत. माझ्याबरो-

बरीच्या विद्यार्थ्यांनाही टॉन्सिल्स वा तत्सम त्रास झाल्याचे आठवत नाही. शरीर घडण्याच्या व उभारणीच्या काळात साधाच पण सकस आहार त्या काळात उपलब्ध होता हे मात्र खरे.

**□ प्राज्ञपाठशाळेत विद्यार्थी म्हणून किती खर्च येत असे ? तसेच प्राज्ञपाठशाळा चालविण्यासाठी त्या काळात कशी मदत मिळविली जात असे ? त्या वेळचा जीवनक्रम व अभ्यास कसा होता ?**

मी वाईच्या प्राज्ञपाठशाळेत दाखल झालो त्या वेळी पाठशाळेत सुमारे १५० विद्यार्थी होते. पाठशाळेचा लौकिक महाराष्ट्रभरच नव्हे तर देशभरच्या संस्कृत अध्ययनकेंद्रात होता. दर विद्यार्थ्यामागे पाठशाळेत नऊ-दहा रुपयेच दरमहा खर्च येई. त्यात भात-भाकरी-अन्नशुद्धी, भाजी, ताक मिळे व ह्या साऱ्या गोष्टी भरपूर मिळत. सर्वांना मैदानी खेळ, आसने, कुस्तीचा हौदा खणणे व जोर-नमस्कार ह्यांचा व्यायाम जवळजवळ सक्तीचा होता. मी किमान २५० जोर दररोज काढले आहेत. व्यायाम झाल्यावर म्हणजे पंचपंच-उष:काली हां-त्यानंतर खोबरे व भिजवलेली हरबराडाळ खुराक म्हणून मिळत असे. प्रथम स्वयंपाकाचे काम पाळी-पाळीने विद्यार्थ्यांकडेच असे; पण पुढे विद्यार्थीसंख्या वाढल्यामुळे स्वयंपाकीणबाई असत. सकाळची न्याहरी झाल्यावर वेदशास्त्रशिक्षण होते. त्यानंतर भोजन. भोजनानंतर पुन्हा पाठ. संध्याकाळी खेळ-व्यायाम रात्री अध्ययन-पठण; पण लवकर निजणे हे त्या वेळी आदर्श तसेच आवश्यकही होते. आमच्याबरोबरचे सुस्थितीतले विद्यार्थी फार थोडे. बहुसंख्य मध्यमवर्गातील खाऊनपिऊन सुखी. मात्र राष्ट्रीय माध्यमिक शाळा पाठशाळेत सुरू झाल्यावर त्यात सधन घराण्यांतील मुलेही आली. ती त्या शाळेत जवळजवळ ५० टक्के होती. माझे शास्त्रशिक्षण १९१७ साली सुरू झाले. त्या वेळी आमच्यातील प्रौढ-ज्येष्ठ विद्यार्थ्यांना अध्यापन करण्याची संधी मिळत असे. त्यातील माहुलीच्या कृष्णानंदसरस्वतींचे शिष्य व भक्त श्री. का. वि. सहस्रबुद्धे, तसेच श्री. शिवनामे, श्री. पोतदार हे, तसेच खानदेशचे वर्डीकर गुरुजी, दिनकरशास्त्री कानडे, महादेवशास्त्री दिवेकर, विष्णुशास्त्री परांजपे, कीर्तनकार डॉ. पटवर्धन, गोविंदबुवा देव, महादेवशास्त्री वाटवे, शंकरराव जोशी व शंकर विठ्ठल लेले हे मला आठवतात. त्यातील काही मंडळी आता हयात नाहीत.

श्री. विनोबाजी भावे १९१७ मध्ये वर्षभर 'शांकरभाष्याचे' अध्ययन करण्याकरता आले होते. माझे गुरु श्री. नारायणशास्त्री मराठे (केवलानंदसरस्वती) ह्यांनी फार मोठे शिष्य तयार केले. ते ज्येष्ठ विद्यार्थ्यांना अध्यापन करण्याची संधी देऊन त्यांचे ज्ञान परिपक्व करण्यास उत्तेजन देत असत.

पाठशाळेत दोन प्रकारचे विद्यार्थी होते. काही थोडे विद्यार्थी दरमहा येणारा खर्च वडलांकडून-पालकांकडून-मागवीत तर काही गावातून मधुकरी मागून शिक्षण करीत. वसतिगृहातल्या विद्यार्थ्यांकरता श्री. दिवेकर, वाटवे, देव इ. मंडळी महाराष्ट्रभर फिरून दान-वर्गणी जमा करून पाठशाळेची आर्थिक तूट भरून काढीत असत. सर्वसामान्य परिस्थितीतील विद्यार्थ्यांना पाठशाळेत रहाणे-जेवण-शिक्षण मोफत असे. त्या काळी अन्नपरिस्थिती बरी होती व दानाची दानत व धार्मिक दृष्टीने पावित्र्य सभाळले जाई म्हणूनच 'माधुकरी' देखील चांगली असे. माधुकरीत कदान्न दिले जात नसे.

**□ त्या वेळच्या सामाजिक स्थितीबद्दल आपल्याला काय वाटते ?**

खेड्यांतील सुशिक्षित पांढरपेशावर्ग सोडल्यास इतर म्हणजे जमीनदार, शेतकरी, माळी, शिंपी, सोनार, सुतार, लोहार, कोष्टी, साळी, तेली आदींची राहणी फार साधी व निकृष्ट असे. त्यांचे नगदी उत्पन्न देखील मर्यादित व नैमित्तिक असे. नियमित नगदी उत्पन्न असणारा बुद्धिवंत, नोकरदार, व्यापारी, छोटा कारखानदारवर्ग त्यातल्यात्यात सुखी होता. खेड्यातल्या सर्वसामान्य लोकांतील लग्नसमारंभाचा खर्च मोठा असला तरी लग्नातल्या पंक्तीत दोनतीनच पदार्थ असायचे व तीच स्थिती अजूनही बरीचशी तशीच आहे. परीटघडीचा किंवा साबण लावलेला शुभ्र, स्वच्छ पोशाख त्यांच्या अंगावर दिसत नसे. स्त्रियांच्या अंगावरची लुगडी-चोळी, पातळे, झगे हे सुद्धा क्वचित सणावारीच झुळझुळीत, ठेवणीतले व नवे दिसायचे. आता खेडोपाडी साबण आला आहे. खेड्यातल्या त्यांतल्यात्यात तालेवार मंडळींच्या अंगांवर आता धोबीधुलाईचे कपडे दिसू लागले आहेत. ५०-६० वर्षांपूर्वी सावकारशाहीमुळे शेतकरी-कारागीर ह्यांची स्थिती फारच डबघाईला आली होती. तालुक्याच्या गावची वकीलमंडळी देखील जोरात होती. सावकारी वाणी मंडळी व पांढरपेशे-साक्षर लोक दोघेही जोडधंदा म्हणून करीत. त्यांनी निरक्षर शेतकरी, शेतमालक आणि ग्रामीण कुटीरोद्योग करणारे कारागीर ह्यांच्या जमिनीवर हळूहळू आपली मालकी प्रस्थापित केली होती.

जमीन न कसणारे लोक शेतकऱ्यांना कुळे बनवून त्यांना जमिनी वाट्याने देत व सुखाने राहत. साहजिकच राजकीय, सामाजिक चळवळीत ह्या दोन वर्गाकडे प्रामुख्याने नेतृत्व व सत्ता होती.

**□ आपण देशाच्या स्वातंत्र्यचळवळीत सक्रिय भाग घेतला आहे. त्या वेळी निरनिराळ्या राजकीय पक्षांच्या कार्याचे, नेतृत्वाचे अवलोकन आपल्याला करता आले आहे. तसेच स्वातंत्र्य मिळाल्यानंतर कॉंग्रेसपक्षाशी जवळून संबंध ठेवून पक्षाची तत्त्वप्रणाली व कार्यक्रम ह्यांचे बाबतीत वेळोवेळी जागरूक चिंतन केले आहे... आपल्या देशातील राजकीय पक्षांमध्ये आर्थिक कार्यक्रमासंबंधी आस्था कसकशी निर्माण होत गेली ?**

माझ्या लहानपणच्या काळात राष्ट्रीय सभेच्या पुढाऱ्यांना देशाचे स्वातंत्र्य, लोकशाही शासनपद्धती आणि सामाजिक सुधारणा ह्यांविषयी जास्त ओढ होती. १९१७ नंतर कामगार-संघटनांच्या चळवळींना खरे समर्थ स्वरूप येऊ लागले. त्याच वेळी इंग्लंडमधील कम्युनिस्ट पक्षाकडून भारतात कम्युनिस्ट-विचाराचे साहित्य येऊ लागले.. कम्युनिस्ट पक्षाची चळवळ रुजवण्याकरता फिलिप्स स्प्रॅट, रजनी पामदत्त, मुजफ्फर अहमद, डांगे ह्यांचे प्रयत्न, तसेच रणदिवे, अधिकारी, राजेश्वरराव ह्यांचे संघटनकार्य कारणीभूत झाले. ह्या पक्षाने वर्गलढा व कामगारचळवळ ह्यांवर भर दिला होता. काही क्रांतिकारक डाव्या विचारसरणीचे होते; पण चंद्रशेखर आझाद ह्यांची सोशॅलिस्ट रिपब्लिकन आर्मी ही बव्हंशी भूमिगत क्रांतिकारी संघटनाच होती. इंग्रजांनी कम्युनिस्ट क्रांतिकारकांविरुद्ध 'मीरत खटला' सुरू केला त्या वेळी कम्युनिस्ट तत्त्वज्ञान प्रसृत होऊ लागले. मीरत खटल्याचे वकीलपत्र घेण्यात पं. जहावरलाल नेहरू ह्यांची राष्ट्रीय झुंझारवृत्तीच दिसून येते. मात्र कॉंग्रेसपक्षापासून स्वातंत्र्य-लढ्यात कम्युनिस्ट बरेच दूर राहिले व स्वातंत्र्यानंतरही ते एकाकीच राहिले. भारतीय कम्युनिस्ट पक्ष देशातील बहुजन-समाजापासून दूर राहण्याचे कारण मला वाटते, त्यांच्या पक्षाचे स्थानिक नेतृत्व सोव्हिएतपार्टीच्या धोरणानुसार कार्य करीत असावे. १९२०–३० ह्या काळात असहकाराचा व गांधीजींच्या सत्याग्रही सविनय कायदेभंगाची चळवळ बहुसंख्य लोकांना आकर्षक वाटली.

३० च्या चळवळीत भाग घेतलेल्या तरुण रक्ताच्या नव्या नेतृत्वात 'समाजवादी' तत्त्वज्ञानावर निष्ठा असणाऱ्या काही व्यक्ती होत्या. ह्या सर्वांचा नेहरूंशी चांगला संबंध होता. तसाच गांधीजींशी त्यांचे संबंध प्रेमाचे व समंजसपणाचे होते. ह्या लोकांनी 'कॉंग्रेस समाजवादी पक्ष' असा पक्षातच एक छोटा पक्ष स्थापन करण्यावर भर दिला होता. त्यात जयप्रकाश नारायण, आचार्य नरेंद्र देव, डॉ. राममनोहर लोहिया. मिनू मसानी, अच्युतराव पटवर्धन, एस. एम. जोशी, ना. ग. गोरे इत्यादी मंडळी होती. ह्या पक्षातील कार्यकर्ते लोकशाही, समाजवाद, अहिंसा व वर्गविरहित समाज ही मूल्ये मानतात. कामगारसंघटनांत व स्वातंत्र्यलढ्यातही त्यांनी रस घेतला. त्रिपुरा कॉंग्रेसनंतर. सुभाषबाबूंना पदच्युत करण्यात आले. त्यानंतर त्यांनी 'फॉरवर्ड ब्लॉक' ही संघटना उभारली. त्यानंतर सुभाषबाबूंचा सशस्त्र स्वातंत्र्ययुद्धाकडे कल वाढत गेला.

१९३० मध्ये कॉमरेड मानवेंद्रनाथ रॉय भारतात आले. आल्यावरही ते वेगळ्या नावानेच वास्तव्य करीत होते. १९२७ मध्ये त्यांना कम्युनिस्ट पक्षाने चीनमध्ये पक्षाचे काम करण्याकरता पाठवले होते. चँग कै शेक व माओ ह्यांच्यात बेबनाव झाल्यावर हजारो कम्युनिस्टांची चीनमध्ये कत्तल झाली. त्याचा ठपका त्यांच्यावर आला. ६ व्या आंतरराष्ट्रीय कम्युनिस्ट अधिवेशनानंतर त्यांना 'प्रतिक्रांतिकारक' ह्या आरोपाखाली पक्ष सोडावा लागला. रॉय ह्यांचे त्यापूर्वीच भारतात काही मित्र, चहाते व अनुयायी होते. २–३ वर्षांच्या वास्तव्यानंतर त्यांनी आपल्या स्वतःच्या विचारप्रणालीचे प्रचारकार्य सुरू केले. आपल्या महाराष्ट्रात त्यांचे पहिले अनुयायी म्हणजे व्ही. बी. कर्णिक, डॉ. चिटणीस, डॉ. शेट्टी इत्यादी. रॉय ह्यांनी कॉंग्रेसमध्ये प्रवेश करून आपल्या विचाराचा प्रभाव कॉंग्रेस-पक्षातील महत्त्वाच्या घटकांवर पाडावा असा प्रयत्न केला. अर्थात रॉय ह्यांना 'पक्षांतर्गत पक्ष' हे तत्त्व मान्य नव्हते, तसेच कॉंग्रेसलाही रॉय झेपणारे नव्हते. रॉय १९४७ पर्यंत कट्टर मार्क्सवादीच राहिले. क्रांतीवर विश्वास आणि भांडवलदार हा कोणत्याही क्रांतिकार्यात खराखुरा सहभागी कधीच होऊ शकत नाही अशीच त्यांची पक्की मते होती. 'मुंबई योजना' (Bombay Plan) जेव्हा चर्चिली जाऊ लागली त्या वेळी त्यांनी 'लोकांची योजना' (Peoples' Plan) जनतेपुढे मांडली. भारतातल्या आर्थिक नियोजनाच्या कार्यक्रमाचे स्वरूप कसे असावे ह्याबद्दलचे त्यांचे विचार अलौकिक होते. ४७ नंतर रॉय ह्यांनी वाचन, चिंतन, लेखन ह्यांवर लक्ष जास्त केंद्रित केले. तसेच राजकीय कार्यातून जवळजवळ निवृत्ती पत्करली.

स्वातंत्र्यानंतर कॉंग्रेसने पं. नेहरूंच्या नेतृत्वानुसार लोकशाही नियोजन, तसेच संमिश्र अर्थव्यवस्था व पायरीपायरीने

सामाजिक व आर्थिक क्रांती ह्या मूल्यांवर भर दिला. म्हणजे सारांशाने असे म्हणता येईल की, १९२० पासूनच राजकीय ध्येये व प्रणाली ह्यांवर आर्थिक कार्यक्रमाचा प्रभाव पडण्यास सुरवात झाली. त्यात प्रामुख्याने सर्वोदयी तत्त्वज्ञान, लोकशाही समाजवाद, कम्युनिस्ट प्रणाली व रॉय ह्यांचा नवमानवतावाद अशा विचारधारा दिसतात. तसेच भिन्न राजकीय पक्षांनी स्वीकारलेले आर्थिक कार्यक्रमांचे उपप्रवाहही मूळ धारांपेक्षा काही प्रमाणावर जास्त जोरकस दिसतात. देशात आर्थिक विचारांना वेग गेल्या ३०–४० वर्षांतच आला आहे व तो आता वाढतच राहील अशी परिस्थिती आहे.

◻ आपल्या आर्थिक नियोजनात कोणत्या गोष्टींना प्राधान्य दिले जावे ?

आपल्या देशातील सर्वसाधारण व्यक्तीच्या प्राथमिक गरजांची पूर्ती होणे ह्याला अगदी महत्त्वाचे स्थान असावे. ह्यात अन्न, वस्त्र, निवारा, पिण्याचे पाणी, औषध, शिक्षण ह्यांवर भर दिला जावा. महागाई भडकत आहे, तिच्यावर नियंत्रण हवे. सुरवातीला आपल्या नियोजनात आपल्याला 'प्रचंड' व 'नेत्रदीपक' गोष्टींचे आकर्षण होते. आपले नेते व अर्थशास्त्रज्ञ ह्यांच्यावर पाश्चिमात्य औद्योगीकरणाची भुरळ पडली होती. रॉय हे ह्या 'पश्चिमी अंध अनुकरणावर टीका करीत असत. त्यांनी मूलभूत गरजांच्या पूर्तीवरच त्यांच्या पीपल्स–प्लॅनमध्ये भर दिला होता. आपल्याकडे लोकसंख्या जास्त, बेकारीचे प्रमाण मोठे, अन्नटंचाई जास्त : हे सर्व प्रश्न सोडविल्याखेरीज मोठमोठी अवजड यंत्रे व त्यांची आयात करावी लागणारी तंत्रविद्या (Technology) ह्यांची गुलामी तितकीशी बरी नाही.

राजकीय तत्त्वज्ञानाबद्दल सर्वसामान्य व्यक्तीला फारसे आकर्षण व निष्ठा नाही. त्यांना विशेषत्वाने जाणवणारी समस्या म्हणजे आर्थिक जीवन, सांस्कृतिक व सामाजिक जीवन ह्या बाबतीत वाटणारी निराधारपणाची भावना. भविष्याबद्दलही फारशी शाश्वती वाटत नाही. एक प्रकारचा निराशावाद व अगतिकता दिसते. आता 'आर्थिक स्वास्थ्य' निर्माण करण्यास वीस कलमी कार्यक्रम उपयुक्त ठरेल; पण त्याची अंमलबजावणी व्हायला उत्साह व कार्यक्षमता ह्यांची जरुरी आहे. आताचा २० कलमी कार्यक्रम म्हणजे आपल्या नियोजनविषयक विचारात झालेली एक प्रकारची क्रांतीच. प्रचंडवादाकडून मूलभूत व्यवहारी विचाराकडे आपण वळण घेतले आहे.

आपली शिक्षणपद्धतीही आमूलाग्र बदलली पाहिजे. विद्यार्थी शिक्षण घेऊन बाहेर पडला असता त्याला त्याच्या पायावर उभे करील असे मौलिक शिक्षण त्यास हवे. प्रचंड प्रमाणावर वाढती लोकसंख्या हे भारताचे एक महान संकट. प्रजावाढीचा प्रश्न सुटल्यास भारताला आर्थिक दृष्ट्या चांगले दिवस येतील. जात-पात, उच्च-नीच, स्पृश्यास्पृश्य इत्यादी सामाजिक भेद शिक्षण, व्यवसाय, अर्थकारण व राजकारण ह्यांची जी आज रचना होत आहे त्या योगाने विलयास जातील व जुनी समाजरचना विस्कळित होऊन कालांतराने ती एक नवा आकृतिबंध घेईल अशी आशा करण्यास वाव आहे.

❊ ❊

अर्थची वर्गणी पाठवतांना चेक वा मनीऑर्डर इत्यादी पुढील नावाने पाठवावे.

**" अर्थ मासिक ARTHA (Monthly) "**

पत्रव्यवहाराचा पत्ता–संपादक अर्थ

C/o श्री. सुभाष बर्वे, १०६, शिवाजीनगर, पुणे ४.

वर्गणीदारांकरिता अर्थ मासिकाचा कुठल्याही प्रकारचा अर्ज, फॉर्म इ. भरावा लागत नाही.
वर्गणी मनीऑर्डर वा चेकने वरील पत्त्यावर पाठविल्यास अंक रवाना होणे सुरू होईल.

# प्रशासन

## अर्थमंत्री नामदार श्री. मधुकरराव चौधरी
## कृषिमंत्री नामदार श्री. शरदराव पवार

## अर्थमंत्री नामदार मधुकरराव चौधरी

### वीस कलमी आर्थिक कार्यक्रम

'महाराष्ट्र इकॉनॉमिक डेव्हलपमेंट कौंसिल' ह्या अग्रगण्य संस्थेने वीस कलमी आर्थिक कार्यक्रम राबविण्याच्या दृष्टीने तसेच संबंधितांचे लक्ष वेधण्यासाठी व विचारविनिमय घडवून आणण्यासाठी जो हा परिसंवाद योजला आहे, ही गोष्ट हार्दिक अभिनंदनास पात्र आहे. ह्या इथे, उद्योग, व्यापार, अर्थतज्ज्ञ आणि इतर विविध क्षेत्रांतील संघटनांचे प्रतिनिधी जमले आहेत ही गोष्ट तितकीच उचित झाली आहे. वीस कलमी कार्यक्रम राबविण्याचा तसेच विशेषत: समाजातील दुर्बल घटकांना आर्थिकदृष्ट्या स्वतंत्र व समर्थ करण्याचा या कार्यक्रमाचा उद्देश लक्षात घेता, आपणा सर्वांना ह्या ध्येयाकरता फार महत्त्वाचा वाटा उचलावयाचा आहे. परिसंवादाच्या आयोजकांनी ह्या ठिकाणी उपस्थित राहून त्यात सहभाग घेण्याची मला संधी दिली याबद्दल मी आभारी आहे. उद्योग, धंदा व व्यापार ह्या क्षेत्रांकडून हा कार्यक्रम राबविला जाण्याच्या दृष्टीने शासनाच्या अपेक्षा कोणत्या आहेत, तसेच शासन ह्या दृष्टीने कोणती पावले उचलणार आहे ह्यासंबंधीची माहिती मी आपल्यापुढे सादर करणार आहे.

आणीबाणी का जाहीर करावी लागली, तसेच त्यानंतर आर्थिक व सामाजिक परिवर्तन घडविण्याकरता २० कलमी कार्यक्रम का सुरू करावा लागला ह्यासंबंधीचे विवेचन पुन्हा-पुन्हा सांगण्याची काहीच आवश्यकता नाही. देशाच्या अंतर्गत सुरक्षिततेला गंभीर धोका निर्माण झाल्याकारणाने आर्थिक प्रगतीच्या वेगावर अनिष्ट परिणाम झाला होता.

ज्या देशातील बहुसंख्य जनता भीषण दारिद्र्यात कसे तरी दिवस कंठत असते अशा ठिकाणी आर्थिक विकासाच्या द्वारे न्याय्यवितरणाच्या कार्याला सर्वात प्राधान्य द्यावे लागते.

उत्पन्न वाढविणे तसेच विषमता नष्ट करणे ह्या दोहोंवर आर्थिक धोरण व कार्यक्रमात संतुलित भर द्यावा लागतो. गेल्या पंचवीस वर्षांच्या नियोजित विकासामध्ये, राष्ट्रीय उत्पन्नात बरीच वाढ झाली आहे. तथापि, त्याची फळे दुर्दैवाने बहुसंख्य लोकांपर्यंत पोहोचली नाहीत. अजूनही त्यांच्या राहणीमानात वास्तव स्वरूपाची सुधारणा झाली नाही अशी त्यांची भावना आहे. म्हणूनच पाचव्या योजनेने समाजातील दुर्बल घटकांची उन्नती करण्यावर, तसेच 'समाजवादी समाजरचना' ह्या कल्पनेत अभिप्रेत असलेल्या सामाजिक न्यायाला महत्त्व देण.रे राष्ट्र निर्माण करण्याच्या कार्यावर भर दिला आहे.

राष्ट्रातील बहुसंख्य जनतेस योग्य प्रेरणा देण्याचे काम त्यांच्या राहणीमानाविषयी सुधारणा केल्यानेच साध्य होईल व त्यावरच देशाचा आर्थिक विकासही अवलंबून असतो. शासकीय यंत्रणेचा निष्क्रिय सुस्तपणा, समाजाचे नीतिनियम धाब्यावर बसवून सामाजिक प्रतिष्ठा व सत्ता बळकावणारे लोक आणि काही मठभर लोकांचो डोळयांत भरणारी धन ह्यांचेकडून आर्थिक विकास व सामाजिक न्याय ह्यांना अडथळे येतात. आपल्या देशातील शासकीय, राजकीय, सामाजिक व आर्थिक संस्था ह्यांना अशा गटाच्या दबावाखाली यावे लागते. कारण त्यांना त्यांच्या सहाय्याची, आधाराची गरज वाटत असते. अशा परिस्थितीमुळे जनतेचा आर्थिक उद्धार करण्याकरता तसेच गरीब जनतेतील असहाय्यता नाहीशी करण्याकरिता हा आर्थिक कार्यक्रम हाती घ्यावा लागला. नुसत्या आणीबाणीने समाजपरिवर्तनाचे कार्य निश्चित कार्यक्रमाभावी साध्य झाले नसते. वीस कलमी कार्यक्रमामुळे जनतेत आपली कर्तव्ये व जबाबदाऱ्या या बाबतीत जागरूकता व तत्परता निर्माण होईलच; पण त्याचबरोबर सर्वसामान्यांना प्रेरणा व आशा देण्यासही त्याची मदत होणार आहे.

### अढळ निर्धार

आपल्या राज्याने २० कलमी आर्थिक कार्यक्रम निष्ठेने व निर्धाराने पार पाडण्याचे ठरविले आहे. त्यातील काही योजना आपण पूर्वीच कार्यान्वित केल्या आहेत त्यांना अधिक निश्चयाने व जोमाने पार पाडावयाचे आहे. काही नव्या योजना व्यवस्थितपणे समजावून घेऊन दुर्बल घटकांच्या उन्नतीबद्दल

ध्येयासक्तीने काम करावयाचे आहे. महाराष्ट्र राज्याने ह्या बाबतीत काय केले आहे त्याचा आढावा मी घेऊ इच्छितो.

आपण वस्तूंच्या उत्पादकांशी, वितरकांशी व किरकोळ विक्री करणाऱ्या दुकानदारांशी किमती कमी करण्याबाबत सातत्याने विचारविनिमय केला आहे. उपभोग्य वस्तूंच्या किमती खाली येण्याची प्रवृत्ती दिसत आहे. अर्थात त्याला काही अपवाद आहेत. चालू वर्षी ९३ लक्ष टन धान्यांचे शिलकी साठे करून विशेषत: अन्नधान्यांच्या किमती स्थिर व वाजवी ठेवता येतील. हॉटेल-मालक व रेस्टॉरंट-मालकांशी वाटाघाटी करून दैनंदिन उपभोगाच्या वस्तू त्यांचेकडून वाजवी दराने उपलब्ध होतील अशी योजना झाली आहे. राज्याच्या योजनेत समावेश नसलेल्या खर्चावर आपण आळा घातला आहे. तसेच विशेषत: वीस कलमी कार्यक्रमात येणाऱ्या विकास योजनांवर आपण भर देणार आहेत.

## विविध उपाययोजना

पंचवार्षिक योजनांच्या काळात बराचसा दुर्लक्षित असा वर्ग आहे शेतमजुरांचा. 'कसेल त्याची जमीन' ह्या तत्त्वामुळे शेतकऱ्याला त्याच्या मालकीच्या जमिनीतून जास्तीतजास्त उत्पादन काढण्याची प्रेरणा मिळाली आहे. त्याचप्रमाणे १९६२ पासून कमाल जमीन धारणा विधेयकामुळे भूहीन शेतकऱ्यांना जमीन उपलब्ध होत आहे. ६२ मधील सिलिंगमर्यादा ७२ मध्ये अधिक खाली आणली गेली आहे. आतापर्यंत राज्यात ४ लाख हेक्टर जमीन १ लाख ३० हजार व्यक्तींना वाटण्यात आली आहे.

बेघर लोकांना ग्रामीण भागात घरांकरता जमिनी देण्यात आल्या. त्याचप्रमाणे त्यावर घरे बांधण्यासाठी सहाय्य देण्यात आले आहे. एकूण ४ लक्ष व्यक्तींपेक्षा जास्त व्यक्तींना घराकरिता जमिनीची गरज आहे. "चालू वर्षी मान्सूनपूर्वी तीन महिने २५,३०० लोकांना जमिनी देण्यात आल्या." राज्यशासनाचा निर्धार असा आहे की मार्च १९७६ पूर्वी किमान १ लक्ष बेघर शेतमजुरांची सोय करावी आणि उर्वरित लोकांची गरज पुढील दोन वर्षात पूर्ण करण्याचे आपले उद्दिष्ट आहे.

ग्रामीण कर्जविमुक्तीवर केंद्रीय सरकारने विशेष भर दिला आहे. ग्रामीण कारागीर, सीमान्त शेतकरी व भूमिहीन मजुरांना सहाय्य करण्याकरता नव्या योजनाद्वारा त्यांना पर्यायी संस्थांमार्फत कर्ज पुरविले जाईल. त्यांचा कर्जफेडीकरता मुदतवाढ, सूट तसेच त्यांच्यावर काढलेल्या जप्तीचे हुकूम रद्द करणे इ. सवलती दिल्या जात आहेत. शहरातील व खेड्यातील दुबळ्या आर्थिक गटांना संरक्षण देण्याकरता राज्याने विशेष वटहुकूम काढला आहे. त्यामुळे ग्रामीण भागातील बहुसंख्य गरीब लोकांना दिलासा मिळून त्यांचा उत्पादनकार्यात सहभाग मिळण्यास प्रेरणा मिळत आहे.

शेतीक्षेत्रात आपण अगोदरच किमान वेतनाचा कायदा संमत केला आहे. त्यायोगे शेतमजुरांचे मालकांकडून होणारे शोषण थांबेल. नुकतेच, केंद्रसरकारने आपल्या परवानापद्धतीत विविध सुधारणा जाहीर केल्या आहेत. ह्या सवलतींचा फायदा विशेषत: निर्यात करणाऱ्या तसेच उपभोगास आवश्यक वस्तूंचे उत्पादन करणाऱ्या उद्योग-धंद्यास होईल. महाराष्ट्र राज्यातील उद्योजक ह्या सवलतींचा पुरेपूर फायदा घेतील अशी मला खात्री वाटते. विशेषत: उपभोग्य वस्तूंचे उत्पादन वाढवण्यावर त्यांनी भर दिल्यास नियमित, पुरेसा व वेळेवर पुरवठा होत राहिल्यामुळे वस्तूंच्या किमती नियंत्रित रहातील.

शाळा, कॉलेजे व विद्यापीठांतील विद्यार्थ्यांना आवश्यक वस्तू, क्रमिक पुस्तके तसेच वह्या वाजवी दरात उपलब्ध करण्याकरता आपण प्रयत्नशील आहोत. बिनसरकारी वसतिगृहे किंवा इतर वसतिगृहात रहाणाऱ्या विद्यार्थ्यांना रेशनकार्डे देण्यात आली आहेत. ह्या कार्डांमुळे त्यांना सवलतीच्या दरात ह्या वस्तू मिळतील.

नोकऱ्यांच्या संधी वाढवण्याकरता, राज्याच्या अॅप्रेंटिस कायद्यात बदल केला आहे त्यामुळे राज्यातील सुशिक्षित तरुणांना अॅप्रेंटिस म्हणून संघटित उद्योगात काम मिळण्याची शक्यता वाढली आहे. सरकारी क्षेत्रातील कारखान्यात जास्तीत जास्त उमेदवारांना संधी देण्याकरता प्रयत्न होत आहेत. अॅप्रेंटिसशिप कायद्यात हल्लीच्या धंद्यात अजून ४० धंद्यांचा समावेश केंद्रसरकार करणार आहे. सुशिक्षित लोकांना तसेच अर्धकुशल लोकांना रोजगार देण्याचे महत्त्वाचे काम आपल्या राज्यातल्या खाजगी कारखान्यांना करता येणे शक्य आहे.

## यशस्वी कार्यवाही

ह्या २० कलमी ऐतिहासिक कार्यक्रमाच्या यशाचे मूल्यमापन आत्ताच करणे फार घाईचे होईल हे मला मान्य आहे; पण युगप्रवर्तक अशा ह्या कार्यक्रमाच्या योग्य अंमलबजावणीकरता आवश्यक ते अनुकूल वातावरण घडवण्याकरता आमचेकडून तितकाच भर दिला जात आहे. शोषणापासून मुक्त होण्याकरता आणि आपला आर्थिक उद्धार करण्याकरता सामान्य जनतेला योग्य ती प्रेरणाही दिली जात आहे. आपल्या उत्पादकता-मंडळाकडून जी पुस्तिका प्रसिद्ध झाली आहे त्यात विविध संबंधित संघटना व संस्था ह्यांना २० कलमी आर्थिक कार्यक्रम यशस्वी होण्याकरता ज्या निश्चित व व्यवहार्य सूचना केल्या गेल्या आहेत त्या पाहून मला आनंद होतो. योजना पार पाडण्याकरता आपल्याला केंद्रीय व राज्यपातळीवर प्रस्थापित कायद्यात नव्या तरतुदी समाविष्ट कराव्या लागतील; पण कायद्यांनीच फक्त परिस्थिती बदलेल असे नाही. आर्थिक कार्यक्रमाच्या सहाय्यानेच गरिबांच्या राहणीमानाच्या स्थितीत

बदल करून सामाजिक न्याय मिळवण्याचे आपले उद्दिष्ट सफल होईल.

'अंतिम ध्येय गाठण्याकरता केवळ सरकारी प्रयत्नच पुरेसे नाहीत. सरकारी योजनांनी राष्ट्रीय पातळीवरचे हे महान कार्य घडण्यासाठी आवश्यक ती चौकट निर्माण होईल.'

### किमतपातळीवर नियंत्रण

किमती रोखण्यावर ह्या कार्यक्रमात जास्तीत जास्त भर दिलेला आहे. किमतनियंत्रण यशस्वी करण्याकरता सरकार तसेच उत्पादक व विक्रेते ह्यांना दोन्ही बाजूंनी सारखीच जबाबदारी पार पाडावयाची आहे. नियमित अखंडित पुरवठा चालू ठेवण्याचे कर्तव्य उत्पादक व विक्रेत्यांचे आहे. आणिबाणी जाहीर झाल्यामुळे उद्योगधंद्यांना संप व बेकायदा वर्तन ह्यांच्यामुळे येणारे व्यत्यय आता येणार नाहीत. त्यामुळे औद्योगिक उत्पादन वाढवण्यास तसेच आपली स्थापित उत्पादकशक्ती (Installed capacity) जास्तीत जास्त उपयोगात घेण्यास अनुकूल वातावरण प्राप्त होईल. बहुसंख्य लोकांच्या आवश्यक वस्तूंचे उत्पादन व वाजवी किमतीत वितरण ह्या कार्यावर उद्योजक व व्यापारी ह्यांनी संपूर्ण लक्ष केंद्रित करण्याची जरुरी आहे. वेळप्रसंगी त्यांच्या स्वतःच्या नफ्याचे प्रमाण कमी करूनही त्यांनी किमती वाजवी ठेवण्याची आवश्यकता आहे. स्वयंशिस्त तसेच स्वतःवर स्वेच्छेने लादून घेतलेले निर्बंध ह्यायोगे हे घडू शकेल. शासन व जनता ह्यांच्या अपेक्षा उद्योग-व्यापारक्षेत्रातील संस्थांकडून फलद्रूप होतील अशी आशा आहे.

### सक्रिय सहभाग

'महाराष्ट्र आर्थिक विकास मंडळाने' उद्योग, व्यापार, बँकिंग, अर्थ-अध्ययन इत्यादी क्षेत्रातील प्रतिनिधींना एकत्र आणून ह्या महत्त्वाच्या विषयावर जो परिसंवाद घेतला आहे व कोणत्या दिशेने कार्य पार पाडणे शक्य आहे, ह्याची दिशा ठरवली त्याबद्दल सुरवातीलाच आपल्या मंडळाला मी धन्यवाद दिले आहेत. ह्या राष्ट्रउभारणीच्या कार्यामुळे आपण परकीय वा अंतर्गत कोणत्याही भयापासून मुक्त होऊ शकू– अशा प्रकारच्या संभाव्य धोक्यांना तोंड देण्यासाठी समर्थ होऊ शकू. सामान्य जनतेचा ह्या उत्पादकप्रयत्नात सहभाग असला पाहिजे ही सुद्धा ह्या घटकेची गरज आहे.

आपल्या परिसंवादात सर्व प्रकारचे यश लाभो, तसेच त्यातला विचारविनिमय आपल्या अंतिम उद्दिष्टाच्या पूर्तीसाठी व कार्यपूर्तीसाठी युक्त ठरो अशी अपेक्षा करतो. ●

# महाराष्ट्रातील यंदाचे शेतीउत्पन्न

## कृषिमंत्री नामदार शरदराव पवार

**महाराष्ट्रातील प्रमुख पिके कोणती ?**

अन्नधान्यात खरीप ज्वारी, रब्बी ज्वारी, भात, गहू वा खरीप बाजरी ही पिके आणि नगदी पिकात कपास, ऊस व भुईमूग ही महाराष्ट्राची प्रमुख पिके आहेत.

खरीप हंगामात आपल्याकडे भात, खरीप ज्वारी, खरीप बाजरी, रागी, मका, कोद्रा, तूरडाळ व इतर खरीप डाळी ह्यांचे उत्पादन आपला शेतकरीवर्ग घेत असतो.

रब्बी हंगामात प्रामुख्याने रब्बी ज्वारी, गहू, हरभरा, रब्बी डाळी, भुईमूग ही पिके घेतली जातात.

नगदी पिकात कपाशी, भुईमूग, ऊस व तंबाखू ह्यांचा वाटा मोठा असतो.

**सर्वसाधारणपणे आपल्या राज्यात एकूण कृषि-उत्पादन किती होते ? त्यात कोणत्या हंगामात जास्त उत्पादन होते ?**

राज्यातले सरासरी कृषिउत्पादन ६०-७० लक्ष टन होत असते. अलीकडे हे वाढवत नेण्याचे आपले प्रयत्न आहेत. त्यात आपल्याला यश मिळत चालले आहे. ७६ लक्ष टन हे विक्रमी उच्चांकाचे उत्पादन अगदी अलीकडच्या काळात झाले होते. आपल्या राज्यात शेतीचे एकूण तीन हंगाम आहेत. पहिला खरीप, दुसरा रब्बी व तिसरा उन्हाळी; पण तिन्ही हंगामात पिके घेऊ शकणारी शेती अगदीच नगण्य आहे. एक हंगाम मिळणारीच शेती जास्त. ह्याचं कारण राज्यातले बागाईत शेतीचे प्रमाण अति कमी आहे. पंजाब, हर्याणा उत्तरप्रदेश इ. राज्यांशी तुलना करता आपल्या राज्यातला प्रमुख प्रश्न म्हणजे बारमाही पाणी मिळण्याचा. सहाजिकच ह्या जिराईत शेतीत (कोरडवाहू, फक्त पावसावर अवलंबून असलेल्या) 'खरीप' हंगाम हाच राज्यात सर्वांत जास्त उत्पन्न देणारा हंगाम आहे.

**यंदा २० कलमी आर्थिक कार्यक्रमाच्या वर्षी आपण कृषिउत्पादनाचे लक्ष्य किती ठरविले आहे ? तसेच हे**

लक्ष्य गाठले जाईल काय ? खरीप हंगाम कसा काय झाला आहे ?

आपण ह्या वर्षी कृषिउत्पादनाचे लक्ष्य ८५ लक्ष टन ठरवले आहे. त्यातील ५६ लक्ष टन खरीप हंगामात करायचे असे ठरविले होते व उरलेले २९ लक्ष टन रब्बीत; पण चालू वर्षी पावसाने फार हात दिल्यामुळे व आपल्या निकराच्या प्रयत्नांमुळे आपला खरीप हंगाम अपेक्षेपेक्षा फारच चांगला झाला आहे. हाती आलेल्या आकडेवारीने व माहितीने असे दिसते की केवळ खरीपाचेच उत्पादन ह्या वर्षी ६०-६५ लक्ष टनांच्या आसपास मिळेल.

म्हणजे एक अभूतपूर्व आणि आश्चर्यकारक विक्रम यंदा झाला आहे. आपल्या एकूण वार्षिक सरासरी उत्पादनाइतके जवळजवळ उत्पादन यंदा फक्त खरीपातच होईल असा अंदाज आहे. बघा नं. १. गेल्या दहा वर्षांतली सरासरी ५६ लक्ष टन इतकी आहे. त्या सरासरीपेक्षाही जास्त उत्पादन आपल्या चालू खरीप हंगामात झाले आहे ही गोष्ट महाराष्ट्राच्या

महाराष्ट्र राज्यातील निरनिराळ्या पिकाखालील क्षेत्र

| अ. क्र. | पिकाचे नाव | १९६० – ६१ | | १९६५ – ६६ | | १९७० – ७१ | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | क्षेत्र | उत्पादन | क्षेत्र | उत्पादन | क्षेत्र | उत्पादन |
| १ | भात | १३·०० | १३·६९ | १३·२१ | ८·८४ | १३·४३ | १६·४६ |
| २ | खरीप ज्वारी | २५·४९ | २२·०२ | २६·०४ | ११·४५ | २४·४३ | ८·७० |
| ३ | बाजरी | १६·३५ | ४·८९ | १८·२८ | ३·७० | १९·४६ | ७·८२ |
| ४ | रागी | २·३० | १·७० | २·३१ | १·१३ | २·१४ | १·८४ |
| ५ | मका | ०·२७ | ०·१९ | ०·४२ | ०·२६ | ०·४१ | ०·३५ |
| ६ | कोद्रा | ०·४५ | ०·२२ | ०·३८ | ०·१८ | ०·३७ | ०·२१ |
| ७ | इतर खरीप तृणधान्ये | १·७२ | ०·५९ | १·५९ | ०·४० | १·६२ | ०·५३ |
| ८ | एकूण खरीप तृणधान्ये | ५९·५८ | ४३·३० | ६२·२३ | २५·९६ | ६१·८६ | ३५·९१ |
| ९ | तूर | ५·३० | ४·६८ | ५·६४ | २·४८ | ६·३९ | २·७९ |
| १० | इतर खरीप डाळी | १२·३५ | ३·३२ | १२·९६ | २·५६ | १४·९५ | २·७३ |
| ११ | एकूण खरीप डाळी | १७·६५ | ८·०० | १८·६० | ५·०४ | २१·३४ | ५·५२ |
| १२ | एकूण खरीप अन्नधान्ये | ७७·२३ | ५१·३० | ८०·८३ | ३५·०० | ८३·२० | ४१·४३ |
| १३ | रब्बी ज्वारी | ३७·३६ | २०·२२ | ३४·५३ | ११·४९ | ३२·७२ | ६·९४ |
| १४ | गहू | ९·०७ | ४·०१ | ८·३३ | २·८० | ८·५५ | ४·३८ |
| १५ | इतर रब्बी तृणधान्ये | ०·०५ | ०·०१ | ०·०३ | ०·०३ | ०·०६ | ०·०२ |
| १६ | एकूण रब्बी तृणधान्ये | ४६·४८ | २४·२४ | ४२·८९ | १४·३२ | ४१·३३ | ११·३४ |
| १७ | हरबरा | ४·०२ | १·३४ | ३·१२ | ०·७९ | ३·५२ | ०·९३ |
| १८ | इतर रब्बी डाळी | १·८२ | ०·५६ | १·५८ | ०·८१ | २·३२ | ०·५३ |
| १९ | एकूण रब्बी डाळी | ५·८४ | १·९० | ४·७० | १·६० | ५·८४ | १.४६ |
| २० | एकूण रब्बी अन्नधान्ये | ५२·३२ | २६·१४ | ४७·५९ | १५·९२ | ४७·१७ | १२·८० |
| २१ | एकूण अन्नधान्ये | १२९·५५ | ७७·४४ | १२८·४२ | ४६·९२ | १३०·३७ | ५४·२३ |
| २२ | कपाशी ( गाठी) | २५·०० | १५·०० | २७·१६ | ९·९३ | २७·९२ | ४·७४ |
| | भुइमूग | १०·८३ | ८·०० | ११·१७ | ४·७३ | ९·२१ | ५·९८ |
| | ऊस ( गुळ ) | १·५६ | ११·५६ | १·३३ | ११·२० | २·०५ | १५·८८ |
| | तंबाखू | ०·२५ | ०·१२ | ०·१३ | ०·०६ | ०·१२ | ०·०५ |

आर्थिक इतिहासात विशेषत: कृषिक्षेत्रातील ही एक युग-प्रवर्तक घटना आहे.

साधारणपणे आपले खरीप व रब्बी उत्पादनांचे प्रमाण ६० : ४० असे असते. समजा आपले रब्बी उत्पादन अगदी कमी धरले तरी यंदा वार्षिक उत्पादनाचे आपले ८५ लक्ष टनांचे उद्दिष्ट आपण सहजपणे गाठू शकू ह्यात आता कोणालाच शंका नाही. समजा रब्बी पिकाचे उत्पादन ३० लक्ष टनांच्या आसपास धरले तरी देखील एकूण उत्पादन सहजपणे ९० लक्ष टनांच्यावर म्हणजेच ठरविलेल्या उद्दिष्टापेक्षा जास्त होईल अशी खात्री वाटू लागली आहे. खरीपाचा हा लीड मिळाल्या-मुळेच वर्षभरच्या उत्पादनाचे उद्दिष्ट जे सुरुवातीला थोडे अवघड वाटत होते ते आता वर्षाच्या मध्यावर वाटत नाही अशी परिस्थिती आहे.

यंदाचे हे उत्पादन इतके एकदम कसे वाढले ? काही जादू झाली काय ? ह्या उत्पादनवाढीचे रहस्य व कारणे कोणती ? ती जर शास्त्रीय असतील तर महा-

व उत्पादन दर्शविणारा तक्ता

( अ ) क्षेत्र – लाख हेक्टरमध्ये
( ब ) उत्पादन – लाख मेट्रीक टनात

| १९७१ – ७२ | | १९७२ – ७३ | | १९७३ – ७४ | | १९७३ – ७५ ( अंदाज ) | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| क्षेत्र | उत्पादन | क्षेत्र | उत्पादन | क्षेत्र | उत्पादन | क्षेत्र | उत्पादन |
| १३·३४ | १३·६९ | १३·११ | ७·५० | १३·५९ | १६·४० | १३·२० | १४·१० |
| २२·७५ | १०·८६ | २३·६१ | ८·४८ | २७·४८ | १२·९९ | २५·३० | २०·६० |
| ११·४८ | २·४१ | १२·८६ | २·०६ | २२·३४ | ८·५६ | १८·८० | ५·८० |
| २·१८ | १·७३ | १·९६ | ०·८५ | २·०९ | २·०४ | २·१० | १·८० |
| ०·३५ | ०·२७ | ०·२३ | ०·१४ | ०·४६ | ०·३९ | | |
| ०·४२ | ०·२४ | ०·३५ | ०·१५ | ०·३९ | ०·२४ | २·६० | १·४० |
| १·५६ | ०·४६ | १·५२ | ०·४० | १·६६ | ०·७६ | | |
| ५२·०८ | २९·६६ | ५३·६४ | १९·५८ | ६८·०१ | ४१·३८ | ६२·०० | ४३·७० |
| ४·८९ | २·४८ | ५·०० | १·९४ | ६·२८ | ३·६४ | ५·८० | ३·७० |
| १०·३८ | १·९५ | ९·०५ | १·७५ | १५·०७ | ४·१६ | १४·१० | ४·७० |
| १५·२७ | ४·४३ | १४·०५ | ३·६९ | २१·३५ | ७·८० | १९·९० | ८·४० |
| ६७·३५ | ३४·०९ | ६७·६९ | २३·२७ | ८९·३६ | ४९·१८ | ८१·९० | ५२·१० |
| ३८·७४ | ८·३४ | २६·०८ | ३·८३ | ३३·९८ | १५·७० | ३५·१० | १५·६० |
| १०·०१ | ५·०३ | ६·८७ | २·४५ | ९·६३ | ५·३६ | ९·४० | ७·९० |
| ०·०८ | ०·०३ | ०·०४ | ०·०१ | ०·०९ | ०·०६ | ०·१० | ०·१० |
| ४८·८३ | १३·४० | ३२·९९ | ६·२९ | ४३·७० | २१·१२ | ४४·६० | ३२·६० |
| ४·१९ | १·२८ | २·४४ | ०·४२ | ४·०० | १·५० | ४·२० | १·५० |
| २·३५ | ०·५५ | १·८९ | ०·३८ | २·२८ | ०·५६ | २·३० | ०·७० |
| ६·५४ | १·८३ | ४·३३ | ०·८० | ६·२८ | २·०६ | ६·५० | २·२० |
| ५५·३७ | १५·२४ | ३७·३२ | ७·०९ | ४९·९८ | २३·१८ | ५१·१० | २५·८० |
| १२२·७२ | ४९·३३ | १०५·०१ | २०·३६ | १३९·३४ | ७२·३६ | १३३·०० | ७७·०० |
| २४·०१ | ११·४९ | २५·४१ | १०·५५ | २२·१८ | ९५·४१ | २४·१७ | १५·६२ |
| ७·८२ | ४·८१ | ७·६८ | १·९८ | ६·५७ | ४·८६ | ७·२५ | ५·१७ |
| १·९२ | १३·७७ | १·८४ | १३·४० | २·०० | १३·८६ | २·३२ | १९·१८ |
| ०·१३ | ०·०७ | ०·११ | ०·०४ | ०·१३ | ०·०६ | ०·१३ | ०·०६ |

**राष्ट्राची कृषि कायमची सुधारण्यासाठी व त्यांचा पुढील धोरणे ठरविण्याकरता आधार म्हणून उपयोग करता येईल असं नेमकं ह्या वर्षी काय अघटित घडले ?**

आपला रोख लक्षात आला. हे उत्पादन वाढण्याची किमया मघा मी आपल्याला सांगितलंच की उत्तम, भरपूर, समाधानकारक पाऊस हे त्यातले एक नैसर्गिक कारण तर आहेच; पण त्याचबरोबर आपण जे जिद्दीने नियोजनपूर्वक मानवनियंत्रित प्रयत्न केले आहेत तेही तितकेच महत्त्वाचे आहेत असं मी मानतो. उदाहरणार्थ अगदी पहिली गोष्ट म्हणजे पाण्याच्या वाटपाची. कालव्याचं पाणी ज्या भागात आहे त्या भागात देखील ते वापरण्यापेक्षा पावसावरच शक्य तितकं विसंबून रहायचं असा प्रयत्न असतो. काही वेळा पट्टी भरण्यासाठी पैसे एकरकमी जवळ नसतात. खात्यामार्फत पाण्याचा जास्तीत जास्त वापर करण्यास त्यांना आम्ही उत्तेजन देत आहोत. त्याकरता कर्ज पुरवणाऱ्या संस्थांनाही उद्युक्त करत आहोत. त्यानंतरची त्याहीपेक्षा अत्यंत महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे खरीपातल्या एकूण सुमारे ६० लक्ष हेक्टर शेतीपैकी यंदाचे वर्षी १६ लक्ष हेक्टर जमिनीत आम्ही हायब्रीड किंवा जास्त उत्पादन देणाऱ्या पिकांवर भर दिला आहे. म्हणजे नव्या बी-बियाण्यांवर व नव्या पिकांच्या जातींवर भर देऊन शास्त्रीय शेतीचे-आधुनिक शेतीचे प्रमाण वाढले आहे. चालू खरीप हंगामात हायब्रीड ज्वारी, भात, बाजरी घेतली गेली आहे. भात-चंद्रपूर, भंडारा, ठाणे, कुलाबा, रत्नागिरी व मावळ भागात चांगला झाला आहे. ज्वारीचे पीकही समाधानकारक आहे. बाजरीवर गोसावी किंवा झिपऱ्या रोग असल्यामुळे सुमारे ५०% पिकाचे नुकसान होईल. खरीप हंगामात जेवढे एकूण क्षेत्र आहे त्यापैकी सुमारे ६०% जमीन ज्वारी उत्पादनाखाली असते.

तिसरे महत्त्वाचे कारण म्हणजे यंदा कृषिखाते, सहकारखाते, इरिगेशनखाते, कृषि विद्यापीठे, तसेच रेव्हेन्यूपासून तो जिल्हा परिषदांपर्यंत सर्व शासकीय यंत्रणांचे सांघिक कार्य शेतीवर केंद्रित झाले.

ह्याकरता दर १ हजार एकरांना खात्यातली सरासरी चार माणसे नेमून दिली आहेत. त्या हजार एकरांतली उत्पादनाची जबाबदारी त्यांचेवर सोपवली आहे. कृषिखात्याच्या संशोधना (Research) बरोबरच खात्यातल्या तज्ज्ञ अभ्यासाचा व मार्गदर्शनाचा (Expertise) उपयोग प्रत्यक्ष शेतावर प्रसाराच्या (Extension Services) सेवांनी झाल्यामुळे उत्पादन वाढू लागते असा यंदा आमचा अनुभव आहे. तसेच ह्या कर्मचाऱ्यांना त्यांच्या कामात कुचराई केल्यास दंडाचे भय ठेवले आहेच; पण त्याचबरोबर कोणा कर्मचाऱ्याने त्यात जिद्दीने व कल्पकतेने चांगले काम करून दाखविले तर त्याला खास प्रकल्प-भत्ता देण्याची (Project Allowance) प्रेरणाही दिली आहे.

ह्या वर्षी शेतकऱ्याला मदत भरपूर म्हणजे अगदी राष्ट्रीय प्रमाणापेक्षा जास्त देताना हात सढळ सोडला आहे. उदाहरणार्थ रिझर्व्ह बँक दर एकरी पीककर्ज सुमारे ३५० रु. देते. आपण दर एकरी ९०० रु. देऊ केले आहे; पण त्याचबरोबर त्याच्या बदल्यात शेतकऱ्याला शिस्त, जबाबदारी आणि उत्पादक प्रयत्नांचे कर्तव्यही काटेकोरपणे आखून दिले आहे. दर एकरी मदत देऊ; पण एकरी किमान १० क्विंटल उत्पादन झालेच पाहिजे, असा दंडक यंदा टाकण्यात आला आहे. तेव्हा अकार्यक्षम शेतकऱ्याला आता हा अंकुश असल्यामुळे त्याचा अप्रत्यक्षरीत्या फायदा सबंध शेतीक्षेत्रालाच झाला असे दिसू लागले आहे.

खात्यातल्या लोकांच्या कामावरसुद्धा तीच बंधने आली. त्यांच्या कामाचे हिशोब, मूल्यमापन (Accountability) ह्यांना आता महत्त्व दिले जात असल्यामुळे खात्यातील चुकार लोकांनाही झडझडून काम करावे लागत आहे.

शेती-कॉलेजे, शाळा ह्यांतील विद्यार्थ्यांनासुद्धा आम्ही काही एकर जमीन प्रत्यक्ष मशागतीसाठी देऊ केली आहे. त्यातून त्याने जास्तीत जास्त उत्पादन करावे व स्वतःची फी इतर खर्च स्वतः कमवावे अशी योजना फारच यशस्वी होत आहे. एक तर त्यामुळे कृषिविद्यार्थ्याला पुस्तकी शिक्षणापेक्षा प्रत्यक्ष शेतीतल्या अडचणींची माहिती होते व त्याचे तांत्रिक कौशल्य कार्यानुभवाने वाढते. तो स्वतः एक कार्यक्षम अधिकारी होतो किंवा शेतकरी होतो आणि कॉलेजे इ. च्या कक्षेतील जमिनीचा उत्पादनकार्यात पर्याप्त उपयोग होतो आणि त्याच बरोबर 'दानावर जगण्यापेक्षा (Charity) कष्टावर व कसबावर जगण्याच्या प्रवृत्ती वाढीस लागतात.

शेतीला कालव्यात पाणी असूनही पाणी वापरण्याची प्रवृत्ती कमी असण्याचे दुसरे एक कारण पाण्याच्या पातळीत गैरसोय व चाऱ्यांचा अभाव. त्याकरता चाऱ्या सुधारण्याकरता निर निराळ्या विभागात एरिआ डेव्हलपमेंट ॲथॉरिटीच्या सहाय्याने ह्या गोष्टीत सुधारणा घडवून आणल्या गेल्या.

सुदैवाने यंदा खतांची टंचाई नाही. किंबहुना बाजारात खतांचा पुरवठा जास्त आहे. त्या मानाने मागणीच कमी आहे.

खात्यामार्फत उत्कृष्ट काम करून दाखविणाऱ्या अधिकाऱ्यांना दहा हजार रुपयांची बक्षिसेही आम्ही जाहीर केली आहेत. तसेच ह्या राज्यातील कृषिविद्यापीठांवरसुद्धा निर

निराळ्या जबाबदाऱ्या निश्चितपणे सोपवण्यात आल्या आहेत. उदाहरणार्थ कोकण विद्यापीठाला भात, नारळ आणि फळबागांवर जास्त विशेषीकरणाने लक्ष देण्यास सांगितले आहे. राहुरी विद्यापीठात गहू, बाजरी व मका ही पिके तर मराठवाडा (परभणी) विद्यापीठात कापसावर संशोधन चालू आहे. पंजाबराव (अमरावती) विद्यापीठातही कपाशीवर केंद्रीकरण आहे. मुंबई येथील आरे गोळीवाड्यात पशुसंवर्धन व डेअरी विकास ह्या संबंधित संशोधनावर भर दिला आहे. अध्ययन, संशोधन व ज्ञानाचे प्रत्यक्ष प्रसारण (Education, Research and Extension) ह्या विद्यापीठांच्या त्रिविध जबाबदाऱ्यांवर सारखाच भर दिला जात आहे. एक महत्त्वाची नवी भर म्हणजे कृषिविद्यापीठात प्रत्येक हंगामापूर्वी कृषिअधिकाऱ्यांचे वर्ग, शिबिरे घेतली जाऊन त्यांना नवे संशोधन, नव्या जाती, नव्या पीकपद्धती इत्यादींचे समग्र ज्ञान दिले जाते. विद्यापीठा-

**महाराष्ट्रराज्यांतील प्रमुख पिकांचे सरासरी हेक्टरी किलोत उत्पादन (सन १९६८ – ६९ ते १९७३ – ७४) व अखिल भारतीय पातळीवरील सरासरी उत्पन्न दर्शविणारा तक्ता**

| अ. नं | पिकाचे नांव | उत्पादन हेक्टरी किलोत | | | | | | अखिल भारतीय पातळीवरील सरासरी उत्पादन |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ६८–६९ | ६९–७० | ७०–७१ | ७१–७२ | ७२–७३ | ७३–७४ | |
| १ | भात | ९९३ | १०३२ | १२२६ | १०२६ | ५८० | १२०८ | १०७३ |
| २ | गहू | ४९२ | ४६४ | ५१३ | ५०३ | ३६० | ५५७ | १,२५४ |
| ३ | खरीप ज्वारी | ७३३ | ६६३ | ३५६ | ४७७ | ३५९ | ४७३ | ३०९ |
| ४ | रब्बी ज्वारी | ४१७ | ४२० | २१२ | २१५ | २७३ | ४६२ | २९२ |
| ५ | बाजरी | ३१४ | ३३० | ४०२ | २१० | १६० | ३८३ | ३२४ |
| ६ | इतर तृणधान्ये | ६२५ | ५०८ | ६४२ | ५९३ | ३९३ | ५५६ | उपलब्ध नाही |
| ७ | एकूण तृणधान्ये | ५६१ | ५५० | ४५८ | ४२७ | ३०१ | ५५० | ९१६ |
| ८ | तूर | ४९१ | ४६५ | ४३६ | ५०८ | ३९२ | ५८० | ७५० |
| ९ | हरबरा | ३३३ | २७४ | २६३ | ३०६ | १६८ | ३७५ | ६४४ |
| १० | एकूण डाळी | ३२१ | ३०० | २५७ | २८७ | २४७ | २७० | ४६५ |
| ११ | एकूण अन्नधान्ये | ५१३ | ४९६ | ४१६ | ४०२ | २९१ | ५२० | ८११ |
| १२ | ऊस ( गूळ ) | ९६६४ | ९०१४ | ९१५२ | ९०२६ | ८९८२ | ८५२४ | ४८४१ |
| १३ | कापूस ( लिंट ) | ९१ | ७७ | ३१ | ८६ | ७५ | ७७ | १२७ |
| १४ | भुईमूग | ७०९ | ६५० | ६४९ | ६१५ | २५८ | ७४० | उपलब्ध नाही |

कडे असलेल्या पाच-पाच हजार जमिनींचा उपयोग योग्य रीतीने होण्यासाठी, प्रत्येक विद्यार्थ्याला दोन एकर जमीन त्याच्या प्रॅक्टिकल्सकरता देण्यात यावी अशी अभ्यासक्रमातच (Syllabus) तरतूद झाल्यामुळे शेती-कॉलेजमधून बाहेर पडलेला ग्रॅज्युएट हा कोरा पंडित रहाणार नाही. आमची विद्यापीठे ही मार्गदर्शक केंद्रे (Demonstration Centres) झाली पाहिजेत. त्यांच्या ज्ञानाचा राज्याच्या प्रत्यक्ष कृषि-उत्पादनात उपयोग झाला पाहिजे ही अपेक्षा आहे. अन्यथा प्रत्येक विद्यापीठावर प्रतिवर्षी होणारा ५·६ कोटी रुपयांचा खर्च वाजवी आहे असे म्हणता येणार नाही.

सारांश पावसाबरोबरच शासनातील खाती, त्यांचे अधिकारी, त्यांचे सहाय्यक, सामान्य कर्मचारी, शेतीला मदत देणाऱ्या सहकारी क्षेत्रातल्या वा राष्ट्रीकृत बँका, शेतीला साधनसामग्री पुरवणाऱ्या उदा. खते, औषधे, बी-बियाणे, यंत्र-सामग्री, भांडवल इ. वस्तू पुरवठा करणाऱ्या संस्था, विद्यापीठे, निरनिराळी शेतकीशी संबंधित असलेली महामंडळे ह्या सर्वांच्या नियोजित व निकराने केल्या गेलेल्या संघटित कार्याचे हे फळ आहे. (Fruit of well organised & co-ordinated activity) त्यात महत्त्वाचा भाग हाही आहे की, उत्पादन होण्यास आवश्यक साधनांची तरतूद भरपूर व सढळ होईल; पण त्याच्या बदल्यात शेतकऱ्यांकडून मेहनतीने केलेले प्रयत्न व साधनांचा योग्य उपयोग करून उत्पादनाचे उद्दिष्ट पूर्ण करण्याची जबाबदारीही टाकली गेली आहे. आमचा अनुभव असा की महाराष्ट्रातील शेतकरी बराच कार्यक्षम आहे. त्याला दिल्या जाणाऱ्या मदतीचे तो चीज करतो. त्याला कार्यप्रवण करण्याकरता व मदत करण्याकरता आपली यंत्रणा उभी राहिली म्हणूनच हे शक्य झाले आहे.

म्हणून आपल्या प्रश्नातल्या उरलेल्या भागाचे मी तरी असं उत्तर देईन की ह्या वर्षी जे घडले ते ह्यापूर्वी घडले नव्हते असे घडले; पण आता हे असेच घडत राहील. किंबहुना ह्यापेक्षाही जास्त चांगले घडत राहील असा विश्वास मला वाटतो. ह्याला कारण आता अधिक उत्पादन आपण वाढवू शकतो असा आत्मविश्वास शेतकऱ्यांना व संबंधित अधिकाऱ्यांना वाटू लागला आहे. त्याचप्रमाणे त्यांच्या अडचणी सोडवण्यासाठी जी धोरणे व यंत्रणा उभी करावी लागते ती आता सिद्ध झाली आहे.

**फेब्रुवारी-मार्चनंतर यंदाच्या वर्षी पिण्याच्या पाण्याची टंचाई, तसेच कडब्याची टंचाई राहील काय?**

नुकताच दिवाळीतही पाऊस झाल्याकारणाने व यंदा राज्यात सर्वच भागात पाऊस भरपूर झाल्याकारणाने तशी भीती राहिलेली दिसत नाही.

**शेतकऱ्यांना यंदा कोणत्या अडचणी येत आहेत ?**

शेतकऱ्यांची प्रमुख समस्या म्हणजे त्यांचे उत्पादन एक बाजूने वाढले आहे आणि दुसऱ्या बाजूने त्यांच्या साधनांच खर्च (Input-costs) वाढला आहे. उत्पादन वाढल्या मुळे भीती ही आहे की शेतमालाच्या किंमती कोसळतील म्हणजे उत्पादन वाढूनही शेतकरी सुखी राहील असे वाटत नाही. कारण किमती उतरल्यामुळे त्याचे उत्पन्न कमी होईल मात्र हंगामापूर्वी त्याने केलेल्या खर्चाचे प्रमाण जास्त आहे उदाहरणार्थ महाराष्ट्रीय शेतकऱ्यांचं आवडतं खत म्हणजे शेणखत, हिरवा पाला, कंम्पोस्ट खत ह्यांचे भाव वाढले आहेत. ह्या खतांचा उपयोग आपल्या जमिनीचे 'पोत टिकवण्याकरता चांगला होतो. रासायनिक खतांचे भाव वाढले आहेत ते पेट्रोलमुळे. त्यांच्या व युरिया खतांच्या किमतीत १००% वाढ झाली आहे. नाफता करारामुळे खतांच्या किमती वाढत आहेत. त्यामुळे यंदा खते भरपूर असूनही बाजारातल्या विक्रीवर त्या किमतींचा परिणाम झाला आहे. पिकांवरील औषधांच्या किंमतीतही ५०% नी वाढ झाली आहे. ह्याचे कारण ह्यांच्यावर आयाती महागल्याचा परिणाम जास्त.

आज बाजारात कापसाला खरेदी नाही. कपाशी बाजार भाव उतरले आहेत. तांदुळाच्या किमती उतरत आहेत. इतर धान्यांच्याही तशाच उतरतील. कापसाचे गेल्या वर्षीचे पेमें अजून मिळाले नाही. गाळलेल्या उसाचे पैसेही अजून मिळाले नाहीत. शेतकऱ्यांची स्वतःच्या कणग्यात माल साठवून ठेवण्याची क्षमता कमी. नाणेबाजारात पैशाची तंगी आहे. ह्याचा एकच परिणाम निश्चित दिसतो आहे तो म्हणजे 'बंपर 'क्रॉप' येऊनही शेतकऱ्यांची आर्थिक परिस्थिती फारशी सुधारणार नाही.

शासनाने त्यांना किमतीचे संरक्षण दिले आहे हे नशीब; पण शासनाने त्यांना दिलेले संरक्षण हे पुरेसे नाही, हे मान्य करूनही शासनाला ह्या बाबतीत केवळ आपल्या राज्यापुरताच विचार करता येत नाही हे नमूद करणे आवश्यक आहे. कारण संरक्षित किमती ठरवण्याचे काम देशाच्या पातळीवर ॲग्रिकल्चर प्राइस कमिशन करते. महाराष्ट्रातल्या शेतीची पंजाब इ. राज्यातल्या प्रगत शेतीशी तुलनाच होऊ शकत नाही. त्याचप्रमाणे राज्यातील किमत निर्देशांक, मजुरी इतर खर्च ह्यांचे प्रमाण इतर राज्यांपेक्षा बरेच जास्त आहे शेती-आयोगाला विविध राज्यांमधील भिन्न आर्थिक परिस्थिती

लक्षात घेऊन मग शेतमालाच्या किंमती निर्धारण करण्याचे निकष तयार करावे लागतील. तोपर्यंत यंदा एवढंच म्हणता येईल, की सामान्य, मध्यमवर्गातील, तसेच शहरी क्षेत्रातील मजूर इ. बहुसंख्य लोकांना अन्नधान्याची टंचाई भासणार नाही, किंमतही तुलनेने कमी झाल्यामुळे दिलासा मिळेल; पण त्याचबरोबर शेतकऱ्यांना व उत्पादनवाढीसाठी एवढी शर्थीने राबवलेली यंत्रणा ह्या दोघांना नाउमेद होण्यासारखी ही परिस्थिती आहे.

रब्बी पिकांविषयी आपल्याला काय वाटते ?

आपले रब्बीचे लक्ष देखील आपण सहजपणे पार पाडू शकू. पेरण्या सुरू झाल्या आहेत, काही ठिकाणी संपल्या आहेत. त्यांच्या क्षेत्राचे जे आकडे आमचेकडे थेट गावकामगार पातळीवरून येतात त्यांच्या आधारे आम्ही त्याचे अंदाज काढतो. तसेच ज्या भागात लागवड झाली आहे त्या भागातील नमुना (सॅंपल) पाहणीवरून व त्याच्या सरासरीवरून त्या भागातल्या एकूण जमिनीखालचे क्षेत्र ह्यांचे आकडे ह्या निकषावर आमचे अंदाज आम्ही बसवतो. यंदा १२ लाख हेक्टर जमीन गव्हाखाली येईल असा अंदाज आहे. प्राय: ज्या ठिकाणी बागाईत आहे त्या ठिकाणी गहू घेतला जातो. त्यामुळे आपल्या राज्यातल्या बागाइती गव्हाचे उत्पादन दर एकरी पंजाब राज्याच्या इतकेच आहे; पण जिराईत जमिनीत मात्र गव्हाचे दर एकरी उत्पादन फार कमी आहे.

रब्बी ज्वारी करताना हायब्रीड किंवा सुधारित बियाण्यां-पेक्षा आपल्याकडची मालदांडी ज्वारी राज्यात फार लोकप्रिय आहे. ह्या ज्वारीचा उपयोग शेतकऱ्याला खाण्यासाठीं तसेच जनावरांना वैरण म्हणून होऊ शकतो. अलीकडे CSH 5, CSH 4, CSH1 ही परभणी विद्यापीठाने काढलेली व्हरायटी तसेच १ क्रॉस मालदांडी ही बियाणे शेतकऱ्यांना पसंत पडली आहेत. रब्बी पिकात प्रमुख पीक ज्वारीचेच आहे. राज्यातल्या काही भागात भाताचे उन्हाळी पीकही घेतात. रब्बी हंगामात पाण्याच्या योग्य वापराकरता विशेष लक्ष पुरविले जाणार आहे. रब्बी पिकात काही पिकांवर खोडकिडा होण्याचा धोका आहे.

महाराष्ट्र राज्याचे कृषिउत्पादन घटते आहे अशी देशातील अर्थतज्ञ व संबंधित व्यक्ती टीका करतात. त्याबद्दल आपल्याला काय म्हणावयाचे आहे ?

गेल्या दहा वर्षांत आपल्या राज्याचे उत्पादन घटत चालले होते ही गोष्ट मान्य करता येणार नाही. विशेषत: अलीकडे ७०, ७१, ७२ ह्या वर्षी पडलेल्या सतत अवर्षण व दुष्काळा-मुळे ते फारच घटत गेले; पण ह्या वर्षी मात्र ते घटले नाही. एवढेच काय ते फार चांगल्या प्रकारे वाढले आहे हे कोणीही मान्य करील अशी वस्तुस्थिती आहे. कृषिक्षेत्रात आपण राज्याच्या सर्वसाधारण २००० कोटी रुपयांच्या अर्थसंकल्पात सुमारे दोन–अडीचशे कोट रुपये खर्च करतो. त्यापैकी जल-सिंचन खात्यावर ११० कोट रुपये, सहकार ४० कोट रुपये आणि कृषिखात्यास फक्त ७५ कोटी रुपये उपलब्ध होतात. राज्यातल्या इतर बाबींवर आपल्याला खर्च करावा लागतो. कारण आपले राज्य जास्त प्रगत आहे. औद्योगिकीकरण, शहरीकरण ह्यांचे प्रमाण जास्त म्हणून राज्यातले प्रश्नही जास्त. सबंध कृषिक्षेत्रात सुधारणा घडवून आणण्यासाठी आपल्या राज्याला अर्थसंकल्पीय जास्त तरतुदी करणे आवश्यक असूनही त्यास तूर्तास मर्यादा आहेत.

आपल्या राज्यात काही काही विसंगती मात्र विचारप्रवर्तक आहेत. द्राक्षे, ऊस, भात, ज्वारी ह्या पिकांच्या उत्पादना-बाबतीत काही भागात आपण जागतिक विक्रमी उच्चांकापेक्षा जास्त उत्पादन काढू शकतो; पण राज्यातल्या सर्व भागांचा विचार केल्यास आमचा सरासरी उतारा देशात १६ व्या क्रमांकाचा आहे.

पण त्याचं महत्त्वाचं कारण म्हणजे आपल्या राज्यातले बारमाही बागायती जमिनीचं प्रमाण फारच कमी म्हणजे ८-१० टक्केच आहे. डोंगराळ भाग, जमीन वरकस, रस्ते वा दळणवळण ह्यांच्या अडचणी, पावसाचा भरवसा नाही, काही भागात तर तो २-३ इंचच पडतो, जमिनीच्या धुपणीचा प्रश्न आहे. अशा अनेक अडचणींतून आपल्याला मार्ग काढावयाचा आहे.

आपल्या राज्यात कोणत्या भागात काही विशिष्ट पिकांचे उत्पादन होत असते ?

जळगाव जिल्ह्यात केळी, खोडवा ऊस, बुलढाणा जिल्ह्यात हायब्रीड ज्वारी, श्रीरामपूर, बारामती ह्या युरिया ट्रॅंकमधील सर्व प्रमुख पिके, उसाकरता माळीनगर, कोपरगाव, सांगली, कोल्हापूर. रब्बी पिकांकरता नगर, श्रीरामपूर, कोपरगाव, तांदूळ ठाणे व भंडारा जिल्ह्यांत, कापूस मराठवाडा व विदर्भात असे विशेषीकरण झाले आहे आणि आता त्यांच्या अनुभवा-वरून, उदाहरणांवरून परिसरातील व जवळच्या जिल्ह्यात शेतीचा विकास होत चालला आहे.

शेती व तदनुषंगिक उद्योगांची वाढ होण्यासाठी काही विशेष प्रयत्न केले जात आहेत काय ?

शेतीला इतर उद्योगांची जोड देता यावी व प्रामुख्याने

शेतकरी हा आधुनिक दृष्टिकोणाचा व्हावा. तसेच प्रत्येक गाव हे औद्योगिकदृष्टयाही विकसित व्हावे ह्या दृष्टीने नुकतीच 'महाराष्ट्र अॅग्रो इंडस्ट्रियल डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशन' ह्या महामंडळाची स्थापना झाली आहे. (MAIDC) ह्या मंडळाच्यामार्फत खते, औषधे, गुरांचे खाद्य, ट्रॅक्टर्स, अवजारे इ. उपलब्ध करण्याचे, तसेच शेतकऱ्यांनी तयार केलेल्या शेतमालावर प्रक्रियेने पक्का माल बाजारात विक्रीसाठी तयार करण्याचे कार्य केले जाते.

त्याचप्रमाणे विविध भागात शेतकरी सहाय्यक स्वतंत्र संस्थांना आम्ही मदत करण्याचे ठरवले आहे. उदाहरणार्थ उरुळीकांचन येथील भारत अॅग्रो इंडस्ट्रियल ही संस्था, श्री. मणीभाई देसाई, डॉ. जयंत पाटील, दाबाखिड येथील श्री. आबा करमरकर इत्यादी विधायक कार्य घडविणाऱ्या कृषितज्ज्ञांना आम्ही उत्तेजन देत आहोत. शेती समजावून देण्याकरता व शेतकऱ्यांमध्ये नव्या तंत्राची शेती करण्याकरता संघटित करणाऱ्या संस्थांना आम्ही अनुदाने व आवश्यक ते सहाय्य द्यायचे ठरवले आहे. अंतर्गत भागात औद्योगिक कार्यालये आणणे, तसेच बडया उद्योगसमूहांना काही शेतीचे प्रकल्प दत्तक घेण्यास प्रवृत्त करणे, तसेच कृषिक्षेत्रात ट्रस्ट व फाउंडेशन निर्माण करून शहरातल्या कारखानदारी व ग्रामीण भागातील शेतीचा समन्वय घालणे इ. योजना डोळयांपुढे आहेत. बारामती अॅग्रिकल्चरल डेव्हलपमेंट ट्रस्ट ह्या संस्थेने १२५ पाझर तलाव तसेच ३५० विहिरी खुदाईचे आपले उद्दिष्ट पार पाडले आहे. तेव्हा आधुनिक शेतीचा प्रसार करणारी मिशनरी वृत्तीची व रचनात्मक कार्य करणाऱ्या व्यक्ती वा संस्थांची आपल्याला आज गरज आहे. बिनसरकारी पातळीवर असे काम झाले तर त्याचा प्रभाव जास्त चांगला बिंबतो. अशी एखादी संस्था वा व्यक्ती काम करण्यास पुढे आली तर त्यांना ५० एकर जमीन अशा उत्पादकवाढीच्या प्रयोगाकरता व आदर्श ग्रामसमूह निर्माण करण्याकरता देण्याची आमची योजना आहे. प्रगतिशील शेतकरी, नीमकर सीड्स सारख्या संस्था, डेअरीसंस्था, सहकारी साखरकारखाने महाराष्ट्र शुगर टेक्नॉलॉजी असोसिएशन इत्यादींनी असे छोटे प्रायोगिक व नमुनेदार (Model) प्रकल्प घेतल्यास सबंध महाराष्ट्राच्या कानाकोपऱ्यात हे अत्याधुनिक शास्त्रीय शेतीचे वातावरण तयार होऊन आपली शेती सुधारेल. कारण शेती हा व्यवसाय अनुकरणशील व संसर्गजन्य आहे. एका शेतकऱ्याने गावात एखादे चांगले केले, त्याला ते साधले म्हणजे, बहुसंख्य शेतकरी तसे करण्यास प्रवृत्त होतात असा अनुभव आहे. शेतकऱ्यांना जे शिकवायचे आहे ते अशा माध्यमाने जास्त चांगले होईल.

तुमचं 'अर्थ' मासिक हे देखील ग्रामीण समाजाच्या प्रबोधनकार्याला पोषक अशी भूमिका घेऊ शकेल. शेतीच्या आर्थिक बाजूचे त्यात विश्लेषण झाल्यास, महाराष्ट्रातील आधुनिक शेतीच्या प्रयोगासंबंधी त्यात माहिती आल्यास तसेच शेतकऱ्यांना त्यांची आर्थिक स्थिती व जबाबदारी योग्यपणे पार पाडण्यास प्रवृत्त करण्यासाठी अशा वैचारिक माध्यमाचा निश्चित उपयोग होईल.

> महाराष्ट्राच्या शेतीचा आर्थिक अभ्यास करणाऱ्या विद्यार्थ्यांसाठी संदर्भास उपयुक्त असे कोष्टक मला हवे आहे. त्यात पीकवार उत्पादनक्षेत्र, हेक्टरी-उत्पादन त्याचप्रमाणे अखिल भारतीय पातळीवरील उत्पन्नाशी तुलना अशा स्वरूपाची माहिती उपलब्ध व्हावी अशी अपेक्षा आहे. आपण मला हवी ती आकडेवारी उपलब्ध करू शकाल काय ?

जेवढी उपलब्ध असेल ती आत्ताच देतो. काही बाबतीत ते शक्य नसल्यास, ती मिळवून मी आपणाकडे पाठवून देण्याची व्यवस्था करतो. ती माहिती आपल्याकडे आजपासून तीन दिवसांत येईल. मुलाखत संपली त्या वेळी सचिवालय रिकामे झाले होते....

एकंदरीत ना. शरदरावांचा सर्व भर Target, Time-Limit, आणि ते Execute करण्यावर दिसला. मी मुंबईहून पुण्यास पोचल्याबरोबर दुसऱ्या दिवशी फोन आला त्यात काही गोष्टींचा खुलासा विचारला गेला आणि तिसऱ्या दिवशी कोष्टके माझ्याकडे पोचती झाली !

ती आकडेवारीची कोष्टके याच लेखात पृष्ठ २०–२१ व २३ वर दिली आहेत.

❋ ❋

# आर्थिक अध्ययन – संशोधन

## प्रा. नी. वि. सोवनी

सेचा सिद्धान्त खोडण्यासाठी केन्स यांनी मुख्यतः तीन युक्तिवाद केले. (१) सेच्या सिद्धान्तामधील कार्यकारणभाव चुकीचा आहे. पुरवठ्यावरून मागणी ठरत नाही तर मागणीवरून पुरवठा (उत्पादन) ठरतो. (२) अर्थव्यवस्था ही नेहमी पूर्ण रोजगाराच्या परिस्थितीत असते किंवा त्या अवस्थेकडे जाण्याची तिची नैसर्गिक प्रवृत्ती असते आणि पूर्ण रोजगाराच्या अवस्थेतच मागणी-पुरवठ्याचा व पर्यायाने अर्थव्यवहारांचा समतोल होतो असे सेच्या सिद्धान्ताचे गृहीतकृत्य आहे, ते चुकीचे आहे. (३) सेच्या सिद्धान्तात पैसा हे निव्वळ विनिमयाचे साधन आहे. त्यापलीकडे पैसा हा अर्थव्यवहारावर कोणत्याही प्रकारचे परिणाम करीत नाही असे गृहीत धरलेले आहे, ते चुकीचे आहे. पैशाला अर्थव्यवहारात विनिमयाचे साधन याव्यतिरिक्त आणखी पुष्कळ महत्त्वाचे कर्तृत्व आहे. या तिन्ही युक्तिवादांचा तपशील आता पाहू.

# अर्थव्यवस्थेतील एकूणात मागणीसंबंधीचे सिद्धान्तन (लेखांक दुसरा)

प्रा. नी. वि. सोवनी

(१) अर्थव्यवस्थेतील मागणीचे घटक व त्यांचे अर्थव्यवहारातील स्थान व कर्तृत्व यांची खोलवर मीमांसा न केल्यामुळे 'पुरवठा (उत्पादन) आपल्याइतकी मागणी निर्माण करतो' हा सेचा सिद्धान्त मांडला जातो. अर्थव्यवस्थेत होणारे उत्पादन, अर्थव्यवस्थेतील लोकांचे एकंदर उत्पन्न व अर्थव्यवस्थेत होणारा एकंदर खर्च (एकुणात मागणी) ही एकाच गोष्टीची– राष्ट्रीय उत्पन्नाची– तीन निरनिराळ्या दृष्टिकोनांतून दिसणारी स्वरूपे आहेत. अर्थव्यवस्थेतील एकंदर उत्पादन (पुरवठा) हेच तिच्यातील लोकांच्या एकंदर उत्पन्नांची बेरीज (राष्ट्रीय उत्पन्न) असते व त्यांनी भोग्य व उत्पादक वस्तूंवर केलेला खर्च त्यांच्या एकंदर उत्पन्नाइतका (उत्पादनाइतका) असतो. भोग्यवस्तूंवर होणारा एकुणात खर्च हा एकंदर राष्ट्रीय उत्पन्नाच्या आकारमानावर किंवा पातळीवर अवलंबून असतो. राष्ट्रीय उत्पन्न वाढले तर त्याचेही आकारमान वाढते; परंतु ज्या प्रमाणात राष्ट्रीय उत्पन्न वाढते त्या प्रमाणापेक्षा कमी प्रमाणात तो वाढतो. याला उपभोगफल किंवा उपभोग-अनुवर्त (Consumption function) असे नाव केन्स यांनी दिले. हा एक मानसशास्त्रीय प्रवृत्तीवर आधारलेला व उपलब्ध आकडेवार माहितीच्या आधारे पडताळता येणारा सिद्धान्त आहे असे केन्स यांनी प्रतिपादिले. या उपभोग अनुवर्ताप्रमाणे भोग्यवस्तूंवरील खर्चाची वाढ उत्पन्नवाढीच्या मानाने अपुरी असणे साहजिकच असते. या उलट उत्पादन वस्तूंवर होणारा खर्च (नवीन भांडवल गुंतवणूक) हा एकुणात उत्पादनावर (राष्ट्रीय उत्पन्नावर) अवलंबून नसतो तर (राष्ट्रीय उत्पन्नच) एकुणात उत्पादनच त्याच्यावर अवलंबून असते. उत्पादनाच्या (राष्ट्रीय उत्पन्नाच्या) आकारमानावर अर्थव्यवस्थेतील रोजगाराची पातळी अवलंबून असते. त्यामुळे उत्पादनवस्तूंवरील खर्च (नवीन भांडवल गुंतवणूक) हा अर्थव्यवस्थेतील सर्व उपलब्ध व राजी कामगारांना रोजगार (पूर्ण रोजगार) देण्यास पुरेशी असलेली उत्पादनाची (राष्ट्रीय उत्पन्नाची) पातळी गाठण्यास पुरेसा नसला तर अर्थव्यवस्थेतील उत्पादन त्या पातळीपर्यंत वाढणार नाही व भोग्यवस्तूंवरील खर्चही आवश्यक त्या पातळीपर्यंत वाढणार नाही. उत्पादनाचे (राष्ट्रीय उत्पन्नाचे) उत्पादन वस्तूंवरील खर्चावरचे (नवीन भांडवल गुंतवणुकीचे) अवलंबित्व सेच्या सिद्धान्तात दुर्लक्षित झाल्यामुळे एकुणात मागणीऐवजी पुरवठा (उत्पादन) हेच अर्थव्यवहारांचे कारक तत्त्व आहे असा चुकीचा दावा सेने केला आहे.

(२) पूर्ण रोजगाराची* (पृष्ठ २८) अवस्था म्हणजे अल्प काळात अधिकतम किंवा कमाल उत्पादनाची अवस्था. नवसनातन अर्थशास्त्राप्रमाणे ह्या अवस्थेस अर्थव्यवस्था पोचल्याखेरीज मागणी–पुरवठ्याचा व इतर आर्थिक व्यवहारांचा समतोल

होत नाही. म्हणून ती अवस्था प्राप्त होण्याच्या दिशेनेच अर्थव्यवस्थेतील किमती [वस्तूंच्या, श्रमाच्या (वेतनदर) व भांडवलाच्या (व्याजाचा दर)] बदलतात. त्यामुळे त्या अवस्थेकडे जाण्याचीच अर्थव्यवस्थेची व तिच्यातील अर्थव्यवहारांची प्रवृत्ती असते. नवसनातन अर्थशास्त्राप्रमाणे पूर्ण रोजगाराची अवस्था ही अर्थव्यवस्थेची प्रकृती आहे. मजुरांची अगर कामगारांची बेकारी ही तिची विकृती! उत्पादनघटकांचा पूर्ण वापर होण्याच्या अर्थव्यवहारांच्या नैसर्गिक प्रवृत्तीस अर्थव्यव-

---

* केन्स सिद्धान्तात पूर्ण रोजगारी अवस्थेची संकल्पना महत्त्वाची आहे. तिचा अर्थ बिनचूकपणे ध्यानात न आल्यास केन्स-सिद्धान्ताच्या समजुतीत फार गोंधळ होतो असा अनुभव आहे. म्हणून त्यासंबंधी थोडे विस्तृत विवेचन करणे आवश्यक आहे.

चालू वेतनदराने काम करू इच्छिणारा व त्यासाठी खटपट करणारा कामगार ज्या आर्थिक अवस्थेत बेकार राहू शकत नाही त्या अवस्थेस पूर्ण रोजगाराची अवस्था म्हणावे अशी केन्स यांची व्याख्या आहे. हेच निराळ्या रीतीने सांगावयाचे तर पूर्णोद्योगी अवस्थेत कामगार फक्त स्वेच्छेनेच बेकार राहू शकतो. म्हणजेच सर्व उपलब्ध व राजी कामगारांना चालू वेतनदराने रोजगार मिळण्यासाठी अर्थव्यवस्थेतील उत्पादनसामग्री वापरून जेवढे उत्पादन करणे शक्य असेल तेवढया उत्पादनाची अवस्था होय. अल्पकाळातील अर्थव्यवस्थेतील कमाल उत्पादन ते हेच. केन्स यांच्या प्रतिमानात एकुणात रोजगार = एकुणात उत्पादन = एकुणात राष्ट्रीय उत्पन्न = एकुणात मागणी यांचे समीकार वजा निकट साहचर्य अध्याहृत आहे. त्यामुळे अल्पकालातील अधिकतम रोजगार हा त्या काळातील अधिकतम उत्पादनातून निर्माण होतो. अल्पकालीन अधिकतम रोजगाराची अवस्था निर्माण झाली म्हणजे अधिकतम उत्पादनाची परिस्थितीही निर्माण होते. त्या दोन्ही एकरूपच असतात. कोणत्याही अर्थव्यवस्थेत अल्पकाळातील उत्पादनवाढीची मर्यादा उत्पादनाला लागणाऱ्या उत्पादक घटकांच्या– श्रम (कामगार), कच्चा माल, भांडवल (उत्पादन सामग्री)– यांच्या त्या काळातील उपलब्ध पुरवठ्यावर अवलंबून असते. अल्पकाळात हे पुरवठे वाढू शकत नाहीत असे अर्थशास्त्रीय विवेचनात गृहीत धरलेले असते. अल्प कालखंडाची व्याख्या अर्थशास्त्रात तशी केली जाते. ज्या प्रगत पश्चिमी अर्थव्यवस्था केन्स यांच्या समोर होत्या व ज्यांना उद्देशूनच त्यांचे सिद्धान्त बांधलेले आहेत त्यांच्यातील उपलब्ध भांडवल किंवा उत्पादनसामग्री ही त्यांच्यातील सर्व उपलब्ध कामगारांना रोजगार देऊन पुरेल इतकी सर्वत्र असल्याने व साधारणपणे कच्च्या मालाचा पुरवठा अपुरा पडण्याचा बहुधा संभव नसल्यामुळे त्या अर्थव्यवस्थांतील अल्पकालखंडातील अधिकतम उत्पादन हे त्यांच्यातील उपलब्ध कामगारांच्या पुरवठ्यावरून निर्धारित होणे स्वाभाविक होते. त्या अर्थव्यवस्थांतील उत्पादनसामग्री व तिची उत्पादनक्षमता ही या अल्पकालखंडातील कमाल उत्पादनापेक्षा जास्त असली तरी कामगारांची संख्या त्या सर्व सामग्रीचा व तिच्या उत्पादनक्षमतेचा वापर करण्यास अपुरी असे. त्यामुळे त्या अर्थव्यवस्थांतून उपलब्ध उत्पादनसामग्रीच्या उत्पादनक्षमतेइतके उत्पादन (full capacity prodution) म्हणजे अल्पकालीन अधिकतम उत्पादन नसून सर्व उपलब्ध कामगारांना कामाला लावल्यास (पूर्ण रोजगारी full employment of labour force) जे अधिकतम उत्पादन होईल तेच अल्पकाळातील अधिकतम उत्पादन होते. म्हणून केन्स यांनी अर्थव्यवस्थेतील अल्पकालीन कमाल (अधिकतम) उत्पादनाची व्याख्या पूर्ण रोजगारी या विधानाने केली आहे. पूर्ण रोजगारी अवस्था प्राप्त झाली म्हणजे अल्पकालीन कमाल उत्पादनाची मर्यादा गाठली जाते. ही अवस्था प्राप्त झाल्यावरही जर एकुणात मागणी वाढत राहिली तर चलन अतिवृद्धीची परिस्थिती निर्माण होते असे विवेचन केन्स यांनी केले आहे.

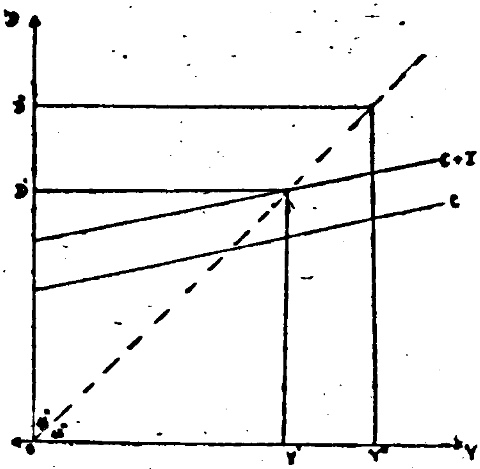
पूर्ण रोजगाराची ही व्याख्या या स्वरूपात हिंदुस्थानादि अविकसित व अप्रगत अर्थव्यवस्थांना लावता येत नाही. कारण अशा अर्थव्यवस्थांमधून उत्पादनसामग्री ही उपलब्ध कामगारांना रोजगार देण्यास मोठ्या प्रमाणावर अपुरी असते. ती सर्वच्या सर्व उपयोगात आणली तरी लाखो कामगार बेकार राहू शकतात. त्यामुळे अशा अर्थव्यवस्थांमधून अल्पकालीन अधिकतम उत्पादनावर उपलब्ध कामगारांच्या अपुरेपणाची मर्यादा न पडता कामगारांच्या मानाने फार कमी असलेल्या उपलब्ध उत्पादन सामग्रीची पडते. या अर्थव्यवस्थांतून कच्च्या मालाचा पुरवठाही नेहमीच भरपूर असेल असे नाही. हे क्षणभर दुर्लक्षिले तर अशा अर्थव्यवस्थांतून अल्पकालखंडातील अधिकतम उत्पादन त्यांच्यातील उत्पादन सामग्रीच्या कमाल उत्पादनक्षमतेमुळे ठरते. त्यामुळे कामगारांची बेकारी असूनही या अर्थव्यवस्थांतून चलन अतिवृद्धी निर्माण होऊ शकते. अप्रगत देशातील अल्पकालखंडातील अधिकतम उत्पादनाच्या अवस्थेला 'पूर्ण रोजगारी' अवस्था असे म्हणणे मुळीच अन्वर्थक नाही. तिला तिच्या खऱ्या नावाने– म्हणजे अल्पकालीन अधिकतम उत्पादनाची अवस्था–असे म्हणावे हे गोंधळ टाळण्याच्या दृष्टीने बरे.

ारातील वर उल्लेखिलेल्या किमतीच्या ताठरपणामुळे (त्या वचिक वा नम्य नसल्यामुळे) अडथळा येऊनच अर्थव्यवस्थेस कारीच्या विकृतीची बाधा होते. त्यामुळे नवसनातन अर्थशास्त्राप्रमाणे कामगारांची बेकारी निर्माण होण्याचे मुख्य कारण मजुरीचे दर पूर्णरोजगार अवस्था (उपलब्ध उत्पादनघटकांचा संपूर्ण वापर) प्राप्त होण्यास जरूर तेवढे कमी न होणे हे आहे.

नवसनातन अर्थशास्त्र पूर्ण रोजगारी व अर्थव्यवहारांचा समतोल यांची सांगड घालते. उपलब्ध उत्पादन घटकांचा पुरवठा संपूर्णपणे वापरला जाईल असे गृहीत धरून त्याला अन्वर्थक अशी अर्थव्यवहारांच्या सार्वत्रिक समतोलाची व्याख्या नवसनातन अर्थशास्त्रात केली जाते * आणि मग—हा एवंगुणविशिष्ट समतोल साधावयासाठी—त्याची व्याख्या करताना उपलब्ध उत्पादनघटकांचा पूर्ण वापर ' घेतलेल्या या गृहीतकाचे पूर्ण करावयाच्या शर्ती असे रूपांतर सनातन अर्थशास्त्र साहजिकपणे करते. तर्कशुद्ध वाटणाऱ्या परंतु तर्कदुष्ट असणाऱ्या युक्तिवादाची ही बरीच प्रचलित असलेली पद्धती आहे! परंतु त्यामुळे अर्थव्यवहारांचा समतोल हा फक्त पूर्णरोजगारी अवस्थेतच होतो हा नवसनातन अर्थशास्त्राचा एक ठाम सिद्धान्तच झाला. सेचा सिद्धान्त त्यात मिळून या सर्व मिश्रणाचा नवसनातन अर्थशास्त्राने एक दुर्गम दिसणारा दुर्गच उभा केला होता.

या दुर्गाचा भेद करताना केलेल्या युक्तिवादात केन्स यांनी प्रथम प्रत्यक्ष वस्तुस्थितीकडे लक्ष वेधून त्यात उपस्थित असलेली मजुरांची बेकारी व उत्पादन सामग्रीचा न्यून वापर ही पाहता अर्थव्यवहाराची नैसर्गिक प्रवृत्तीच पूर्ण रोजगारीची अवस्था निर्माण करण्याकडे असते, या विधानाचा फोलपणा प्रथम अधोरेखित केला. नंतर नवसनातन अर्थशास्त्राप्रमाणे कामगारांची बेकारी ही चालू वेतनदर पूर्ण रोजगारीस आवश्यक त्याहून जास्त असल्यामुळे होते ह्या सिद्धान्तास हरकत घेतली. या सिद्धान्ताप्रमाणे जर कामगारांच्या मजुरीचे दर आहेत त्याहून कमी केले तर त्यामुळे त्या कामगारांची क्रयशक्ती आणखीच कमी होईल. अर्थव्यवस्थेतील एकुणात मागणी आणखी आकुंचन पावेल. त्यामुळे उत्पादन कमी होईल व बेकारी कमी होण्याऐवजी उलटी वाढेल असे केन्स यांनी प्रतिरोधी विवेचन केले. अर्थव्यवस्थेतील किमती, वेतनदर व व्याजाचे दर हे नवसनातन अर्थशास्त्राप्रमाणे संपूर्णपणे नम्य वा लवचिक कधीच नसतात; परंतु ते तसे आहेत असे मान्य केले तरी ते किती कमी होऊ शकतील यावर भांडवलशाही अर्थव्यवस्थेत संरचनात्मक निर्बंध असतात याकडे केन्स यांनी लक्ष वेधले. उदाहरणार्थ, व्याजाचे दर हे अशा अर्थव्यवस्थेत कधीही शून्याप्रत जाऊ शकत नाहीत. कारण ते तसे गेले तर व्याजाच्या संस्थेवरच आधारलेल्या भांडवलशाहीतील नाणेबाजार, बँक ( अधिकोष ), विमा वगैरे संस्था मुळापासून उखडून निघतील व कोसळतील. त्यामुळे एका ठराविक पातळीखाली व्याजाचे दर जाऊ शकत नाहीत हे सत्य दृष्टिआड करून चालणार नाही.

एकुणात मागणी व पुरवठा ( उत्पादन ) यांचा समतोल पूर्ण रोजगारी अवस्थेतच होतो या विधानाकडे वळून केन्स यांनी हे विधान चूक आहे असे दाखविले. अर्थव्यवस्था पूर्ण रोजगारी अवस्थेत नसली तरीसुद्धा पूर्ण रोजगारी अवस्थेत होणाऱ्या उत्पादनापेक्षा ( राष्ट्रीय उत्पादनापेक्षा ) कमी उत्पादनाच्या पातळीवरही त्या उत्पन्नाचा व एकुणात मागणीचा समतोल होऊ शकतो. हा युक्तिवाद पुढील सुप्रसिद्ध आकृतीच्या द्वारे विशद करता येतो.




या आकृतीत उभ्या अक्षावर ( D ) एकुणात मागणी दाखविली आहे व आडव्या अक्षावर एकुणात उत्पादन ( राष्ट्रीय उत्पन्न ) ( Y ) दाखविले आहे. दोन्ही अक्षांवर दाखविलेली गोष्ट ही प्रत्यक्षात (घटनोत्तर) एकाच गोष्टीच्या ( राष्ट्रीय उत्पन्नाच्या ) दोन बाजू असल्यामुळे त्या सर्वत्र

* वॉलराच्या विवेचनात हे स्पष्टच दिसते. या सर्व विषयावरील अधिक चर्चेसाठी पहा. ' अर्थव्यवहारांचा सार्वत्रिक समतोल ' हा माझा लेख. नी. वि. सोवनी, अर्थसिद्धान्त—काही चिकित्सक निबंध, देशमुख कंपनी, पुणे, १९७०. पृ. ११०–११४.

सारख्या असणार ही गोष्ट अक्षांच्या काटकोनाचे दोन सारखे विभाग करणाऱ्या ४५° अंशांच्या रेषेने दाखविली आहे. या रेषेवर प्रत्येक ठिकाणी एकुणात मागणी व एकुणात उत्पादन ही एकसारखी आहेत. C या रेषेने अर्थव्यवस्थेतील भोग्य वस्तूंना असणारी मागणी ( किंवा त्यांच्यावर होणारा एकुणात खर्च ) दाखविली आहे. गुंतवणुकीचे–राष्ट्रीय उत्पन्नाशी एकच स्थिर प्रमाण आहे असे कल्पून C+I ही समांतर रेषा काढली आहे. ती भोग्यवस्तू व उत्पादनवस्तू यांना असणारी मागणी ( अगर त्यांच्यावर होणारा खर्च ) दर्शविते. F या बिंदूवर अर्थव्यवस्था अथवा राष्ट्रीय उत्पन्न ( उत्पादन ) पूर्ण रोजगारी-अवस्थेस पोचते. E या बिंदूवर अपूर्ण रोजगारीची परिस्थिती आहे; परंतु तेथे एकुणात मागणी व एकुणात उत्पादन यांचा समतोल आहे. F बिंदूवरही एकुणात मागणी व एकुणात उत्पादन ही सारखी आहेत व त्यांचा समतोल आहे. E या बिंदूवर समतोल आहे; परंतु तेथील राष्ट्रीय उत्पन्नाची ( उत्पादनाची ) पातळी ही F या पूर्ण रोजगारी अवस्थेस आवश्यक आहे त्याहून कमी आहे. E येथे ती OY' किंवा OD' इतकी आहे; परंतु सर्व रोजगारी अवस्थेत ती OY" किंवा OD" इतकी असावयास पाहिजे.

केन्स यांचा युक्तिवाद असा की सेचा सिद्धान्त खरा मानला म्हणजे एकुणात उत्पादनावरून एकुणात मागणी ठरते तरी F आणि E या दोन्ही ठिकाणी उत्पादन व मागणीचा समतोल होतोच. याचा अर्थ E या बिंदूवर उत्पादन असताना अर्थव्यवस्थेत असणारी कामगारांची बेकारी ही सेच्या सिद्धान्ताप्रमाणे एकूण उत्पादन व एकुणात मागणी यांच्यामधील समतोलाला अडथळा आणीत नाही. एवढेच काय परंतु OF या ४५° अंशांच्या रेषेवर कोणत्याही बिंदूत एकुणात उत्पन्न व मागणी यांचा समतोल होऊ शकेल आणि या रेषेवर पूर्ण रोजगारी अवस्था दर्शविणारा फक्त एकच बिंदू ( F ) आहे. म्हणजे एकुणात मागणीचा एकुणात पुरवठ्याशी (उत्पादनाशी) समतोल पूर्ण रोजगारी अवस्थेतच होतो, इतर अवस्थांतून होत नाही हे नवसनातन अर्थशास्त्राचे सेच्या सिद्धान्तावर आधारलेले प्रमेय संपूर्णपणे नाशाबित ठरते.

अपूर्ण रोजगारीच्या अवस्थेतील समतोलाची शक्यता केन्स यांनी या युक्तिवादाने प्रस्थापित केली. केन्स यांचे विवेचन प्रतिपक्षाचा पराजय करण्यास पुरेसे व यशस्वी ठरले तरी या सर्व युक्तिवादातील सैद्धान्तिक व तार्किक बारकावे केन्स यांच्या विवेचनात सापडत नाहीत. नंतर झालेल्या प्रदीर्घ चर्चेत ते सर्व व्यवस्थितपणे उलगडले गेले. आतापर्यंतच्या विवेचनात विशिष्ट समतोलाची व्याख्या जेथे उल्लेखिली आहे तेथे या बारकाव्यांचा स्थूलमानाने निर्देश केला आहे. त्याच्या विस्तृत चर्चेत शिरावयास येथे अवकाश नाही. तथापि एका साध्या व्यवहारातील उदाहरणाच्याद्वारे त्याची काहीशी कल्पना देण्याचा प्रयत्न करतो.

दुचाकीवर बसणारास दुचाकीचा तोल सांभाळता यावा लागतो. दुचाकी गतिमान असली तरच तिचा तोल साधता येतो हे सर्वपरिचित आहे. आता समजा की, दुचाकीचा समतोल याची व्याख्या ' दुचाकीच्या चाकांत भरपूर हवा भरलेली असताना, तिचे रोधक कार्यदक्ष असताना, तिच्या वेगक्षमतेच्या कमाल वेगाने ती चालत असताना जो तोल साधला जातो ती त्या दुचाकीची एकमेव समतोल अवस्था असते. ' अशी केली आणि मग दुचाकीच्या समतोलास तिच्या चाकात भरपूर हवा असणे, तिचे रोधक कार्यदक्ष असणे व ती कमाल वेगाने चालत असणे या शर्ती पुऱ्या झाल्याखेरीज दुचाकीचा तोलच साधणे अशक्य आहे असे जर म्हटले तर ते हास्यास्पद ठरेल. आपल्याला रोज ज्या समतोलात चालणाऱ्या दुचाक्या भेटतात त्यांपैकी किती वरील शर्ती पुऱ्या करू शकतील ? तथापि त्या चालतात, वापरल्या जातात, तोल साधतात ही अनुभवाची व नित्य परिचयाची गोष्ट आहे. नवसनातन अर्थशास्त्राने समतोलाची केलेली व्याख्या वरच्या दुचाकीच्या समतोलाच्या व्याख्येसारखी आहे. ती का वास्तव नाही हेच केन्स यांनी दाखविले.

पुरवठ्याऐवजी मागणी हीच अर्थव्यवहारांची कारक का असते याचे रहस्य औद्योगिक अर्थव्यवस्थांच्या एका महत्त्वाच्या वैशिष्ट्यात साठवलेले आहे. हे वैशिष्ट्य म्हणजे औद्योगिक उत्पादनक्षमतेची इच्छानुसारी निर्मिती आणि वापर. शेतकीप्रधान अर्थव्यवस्थांतून मानवनिर्मित उत्पादनसाधनांचे फारसे प्राबल्य नसते. आहे त्या जमिनीवर जास्तीत जास्त उत्पादन करावे व त्यापैकी आपल्या गरजेस लागेल तेवढे ठेवून बाकीचे बाजारात विकावे अशीच सर्वसाधारण शेतऱ्यांची धारणा असते. बाजार पाहून अगर किंमती पाहून उत्पादन कमी जास्त करण्याचा विकल्प शेतकऱ्याला फार थोड्या प्रमाणात उपलब्ध असतो. बाजार पाहून एकाऐवजी दुसरे पीक तो लावू शकतो; परंतु त्याच्या हाती असलेल्या उत्पादनक्षमतेचा संपूर्ण वापर करण्याचाच त्याचा प्रघात असतो. औद्योगिक अर्थव्यवस्थेतील परिस्थिती याहून मूलतः निराळी असते. उद्योगपती त्याच्याजवळची उद्योगक्षमता शेतकऱ्याप्रमाणे संपूर्णपणे वापरतीलच असे नाही. उत्पादनाला असणाऱ्या मागणीवर अगर मागणीच्या त्याच्या अपेक्षेवर त्यापैकी किती क्षमता वापरावयाची हे तो ठरवील. त्यामुळे औद्योगिक अर्थव्यवस्थांतून भांडवल गुंतवणुकीमुळे उत्पादन सामग्री व त्या

अनुषंगाने उत्पादनक्षमता वाढली तरी त्यापैकी काही भाग न वापरता राहण्याची शक्यता असते आणि हे मागणीवर अवलंबून असते. ही गोष्ट लक्षात न घेतल्यामुळे सेचा सिद्धान्त मागणीऐवजी पुरवठ्यास (उत्पादनास) कारक भूमिका देतो. ते चुकीचे आहे.

(३) आधुनिक उद्योगप्रधान अर्थव्यवस्थांचे आणखी एक वैशिष्ट्य म्हणजे त्यातील पैशाचे (चलनाचे) स्वयंकर्तृत्व. वस्तुविनिमयच ज्या अर्थव्यवस्थेत चालतो किंवा जिच्यात पैसा (चलन) हा फक्त विनिमयसाधन म्हणून उत्प्रेरकासारखा वावरतो अशा अर्थव्यवस्थेला उद्देशून सेचा सिद्धान्त आहे हे पूर्वीच सांगितले आहे. नवसनातन अर्थशास्त्रात पैसा (चलन) हा अर्थव्यवहारात निमित्तमात्र पण नामानिराळा असतो हे महत्त्वाचे गृहीतकृत्य होते. हे गृहीततत्त्व त्यांच्या अर्थव्यवहारांच्या सार्वत्रिक समतोलाच्या व्याख्येस आवश्यक असेच होते.* हे गृहीतकृत्य चुकीचे आहे असे केन्स यांनी दाखविले.

पैसा (चलन) हे नुसते विनिमयाचे साधन नसून सद्य:काल व आगामी काल यांच्यामधील तो एक महत्त्वाचा दुवा असतो. पैशाला पैसा म्हणून महत्त्व यामुळे येते. पैसा पैसा म्हणूनच का हवा असतो याचे कारण पैशाच्या अंत:स्वरूपात शोधले पाहिजे. भोग्यवस्तूंवर पैसा खर्च करून योगक्षेम चालविता येतो व समाधानाची प्राप्ती करून घेता येते; परंतु पैसा भांडवल म्हणून गुंतवण्यात (उत्पादक वस्तूंवर खर्च करण्यात) पुष्कळ व्यावहारिक धोके असतात, अनिश्चितता असते. शिवाय बचत करणारे व नवीन भांडवलात गुंतवणूक करणारे लोक बहुधा वेगवेगळे असतात. गुंतवणूक फलदायी होईल की नाही याबद्दल नेहमीच साशंकता असते. गुंतवणुकीमुळे जसा नफा मिळण्याची अपेक्षा असते तसेच संपूर्ण नुकसान होण्याचाही संभव असतो. पैशात केलेली बचत भांडवलात (उत्पादन साधनात) न गुंतवता रोकड स्वरूपातच ठेवली तर ही अनिश्चितता टाळता येते. अनिश्चितता टाळण्याची मनुष्यमात्राची नेहमीच धडपड असते. व्यवहारातील अनिश्चिततेच्या चढउताराबरोबर या धडपडीचाही चढउतार होतो. अनिश्चिततेचे वातावरण तीव्र असेल तर पैशातली बचत भांडवलात गुंतवण्याकडे असणारी प्रवृत्ती जोरदार असत नाही व बचत रोकड स्वरूपातच ठेवण्याची प्रवृत्ती जोर धरते. अनिश्चिततेचे वातावरण तीव्र नसेल तर याच्या उलट प्रवृत्ती बलवान होतात. व्यक्तिमात्रांच्या या बचत रोकड स्वरूपात ठेवण्याच्या प्रवृत्तीलाच रोकता प्रवृत्ती किंवा तरलता प्रवृत्ती असे नाव केन्स यांनी दिले. पैशाला असणाऱ्या मागणीत या प्रवृत्तीचा फार महत्त्वाचा भाग असतो असे त्यांनी विवेचन केले. रोकता प्रवृत्ती व अर्थव्यवस्थेतील एकंदर पैसा यांच्यामधील प्रक्रियेतून व्याजाचा दर ठरतो. असा नवसनातन अर्थशास्त्राच्या सर्वस्वी विरुद्ध असा सिद्धान्त केन्स यांनी मांडला. रोकड म्हणून नुसता बाळगलेला पैसा भोग्यवस्तूंवरही खर्च होत नाही व उत्पादनवस्तूंवरही खर्च होत नाही ! रोकतेची प्रवृत्ती जोरदार असेल तर व्याजाचे दर चढतील. गुंतवलेल्या भांडवलावर सुटणाऱ्या नफ्यातून ते आधी कर्जाऊ घेण्यासाठी व्याज द्यावयाचे असते. तेव्हा ज्या व्याजाच्या दराने भांडवल कर्जाऊ मिळते त्या दरापेक्षा जास्त दराने त्या भांडवलावर नफा मिळण्याचा संभव नसेल तर कोणी भांडवल कर्जाऊ घेणार नाही व त्यामुळे गुंतवणूकही कमी होईल. वर सांगितल्याप्रमाणे रोकता प्रवृत्ती जोरदार झाल्यामुळे जर व्याजाचे दर वाढले तर बचत करून रोकड स्वरूपात ठेवलेला पैसा उत्पादनसाधनात गुंतवण्यासाठी कर्जद्वारा उपलब्ध होणार नाही. नवीन भांडवलाची गुंतवणूक त्यामुळे घटेल. त्यातून कामगारांची व यंत्रांची बेकारी निर्माण होईल. पैशाचे हे कर्तृत्व फार महत्त्वाचे आहे. कर्जाऊ पैशावर दिले जाणारे व्याज हे बचत करण्याबद्दल मिळणारे बक्षीस नसून ती बचत रोकड स्वरूपात न ठेवता उत्पादनवस्तूंवर अथवा भोग्यवस्तूंवर खर्च करावी, नुसती साठवून ठेवू नये यासाठी दिलेले प्रलोभन आहे असे केन्स यांनी प्रतिपादिले.

केन्स यांनी आपल्या सिद्धान्तनातील केन्द्रभूत व सेच्या

* यासंबंधीची आधुनिक भूमिका अशी : अर्थव्यवहारांच्या सार्वत्रिक समतोलाच्या प्रतिमानात पैशाला खरोखरीच कोणतेच स्थान नाही. या प्रतिमानात सर्व गिऱ्हाइके एकाच क्षणी सर्व निवड करतात आणि तो क्षण अनन्य असतो. कारण त्यानंतर त्या अर्थव्यवस्थेत काहीच घडावयाचे नसते. एकदा समतोल झाला की त्या अर्थव्यवस्थेला पुढचा इतिहासच नसतो. कारण तसा असेल तर— म्हणजे समतोल झाल्यावर परिस्थितीत फरक पडणार असेल तर— समतोल होणारच नाही. त्याचप्रमाणे प्रत्येक गिऱ्हाइकाला त्या विशिष्ट क्षणी निवड करताना इतर गिऱ्हाइके काय निवडणार आहेत याचे संपूर्ण ज्ञान असते असे या प्रतिमानात गृहीत आहे. अशा गृहीततत्त्वावर आधारलेल्या प्रतिमानात पैशाला विनिमयसाधन याखेरीज काही कामच नाही. अशा प्रतिमानात पैशाला याशिवाय काही कर्तृत्व आहे असे मानले तर त्यात अर्थव्यवहारांतील अनिश्चिततेस स्थान दिले पाहिजे आणि ते तर नवसनातन अर्थशास्त्राच्या अर्थव्यवहारांच्या समतोलाच्या व्याख्येत बसतच नाही.

सद्धान्ताचा प्रतिरोध करणाऱ्या या सिद्धान्ताला 'सार्थ (effective) मागणीचे तत्त्व अगर सिद्धान्त असे नाव दिले आहे. हे नाव तितकेसे अर्थवाहक नाही. उलट गोंधळ उत्पन्न करणारे आहे. यासंबंधी परिशिष्टात स्वतंत्र चर्चा केली आहे, येथे एकुणात मागणी अशीच संज्ञा सर्वत्र वापरली आहे.

नवसनातन अर्थशास्त्रातील सार्वत्रिक (general) समतोलाच्या विश्लेषणरीतीपेक्षा आंशिक (partial) समतोलाच्या रीतीवरच केन्स सिद्धान्तन उभारलेले आहे. कोणत्याही अर्थव्यवस्थेतले सर्व अर्थव्यवहार एकमेकांत गुंतलेले व एकमेकांस सापेक्ष असतात हे खरे; परंतु हे तत्त्व टोकास नेले म्हणजे सर्वच व्यवहार कारक व सर्वच परिणाम वजा असे मानावे लागते. मग त्यांच्यात कार्यकारणभाव व कार्यकारणाचा अनुक्रम लावता येत नाही. नवसनातन अर्थशास्त्रात व त्याच्या अलीकडच्या अवतारातही हा दोष आहे. केन्ससिद्धान्तन अर्थव्यवहारातल्या काही महत्त्वाच्या आर्थिक चलांवर (variables) लक्ष केन्द्रित करते व त्यांच्यामधला कार्यकारणभाव अथवा अनुक्रम विशद करते. त्यातून वगळलेले इतर आर्थिक चल महत्त्वाचे नाहीत अगर कर्तव्यशून्य आहेत असा याचा अर्थ नाही. त्याचा अर्थ एवढाच की केन्ससिद्धान्तनाने निवडलेल्या आर्थिक चलामधला कार्यकारण अनुक्रम हा मध्यवर्ती व इतका महत्त्वाचा आहे की त्यांच्यावर लक्ष केन्द्रित केल्यास इतर चलांकडे त्या वेळेपुरते तरी फारसे लक्ष देण्याचे कारण नाही. केन्ससिद्धान्तातील चलांचा कार्यकारण अनुक्रम पुढीलप्रमाणे मांडता येतो.

$$f\,(L,M) \rightarrow \rightarrow i\; g\,(E,i) \rightarrow I \rightarrow \left\{ \begin{array}{l} Y=C+S \\ C=F(Y) \end{array} \right\} \begin{array}{l} \nearrow Y \\ \searrow C \end{array}$$

(1) (2) (3)

(L= रोकताप्रवृत्ती (liquidity preference); M= एकूण पैसा (total money); i=व्याजाचा दर (rate of interest); E= भांडवलाची अपेक्षित सीमान्त उत्पादकता (marginal efficiency of capital); I = गुंतवणूक (investment); y= राष्ट्रीय उत्पन्न (national income) C=भोग्यवस्तूंवरील खर्च (consumption); S= बचत (saving).

(१) लोकांची रोकताप्रवृत्ती (L) व अर्थव्यवस्थेतील एकंदर पैसा (m) या अनुषंगाने व्याजाचा दर (i) ठरतो. (2) नवीन भांडवलगुंतवणुकीची अपेक्षित उत्पादकता (E) व व्याजाचा दर (i) यांच्यामधील प्रक्रियेने नवीन गुंतवणुकीची राशी किंवा आकारमान (I) ठरते. (3) नवीन गुंतवणुकीच्या राशीवरून (I) एकंदर राष्ट्रीय उत्पन्नाचा आकार (Y) (उत्पादन) ठरतो. त्यावरून भोग्यवस्तूंवर होणारा खर्च (C)ठरतो. व उरलेली बचत असते (S). राष्ट्र उत्पन्नाची चढउतार होऊन नवीन भांडवल गुंतवणूक (I) बचत (S) ही एकमेकांइतकी बरोबर होतात.

हा साधा व सरळ कार्यकारण अनुक्रम केन्स सिद्धान्तनाच सार्वत्रिक व तत्काळ झालेल्या विजयाचे एक महत्त्वाचे का होता; परंतु त्यानंतरच्या काळात व विशेषतः दुसऱ्या मह युद्धानंतर पुष्कळ केन्सवाद्यांनी या मूळ सिद्धान्तनावर भा करून त्याला अर्थव्यवहारांच्या सार्वत्रिक समतोलाच्या सिद्ध न्ताच्या चौकटीत बसविण्यास योग्य असे रूप देण्याचा प्रय केला. एक प्रकारे त्याचा आत्माच नष्ट करण्याचा प्रयत्न केल या कामगिरीत हिक्स वगैरेंचा फार मोठा वाटा आहे. त्यामु केन्ससिद्धान्तनातील एकुणात मागणीचा मुख्य सिद्धान्त मा पडला व इतर गोष्टींना केन्स सिद्धान्तनाच्या विवेचनात नव्ह तें महत्त्व प्राप्त झाले. उदाहरणार्थ हिक्स यांनी केन्ससिद्धान्तन वरील आपल्या सुप्रसिद्ध लेखात व्याजाच्या दरासंबंधी केन यांचा सिद्धान्त हाच त्यांच्या एकंदर सिद्धान्तनातील नवी भाग आहे असे प्रतिपादन केले आहे. वरील विवेचन लक्षा घेतले तर त्या सिद्धान्तनात व्याजाचा दर हा रोकतेच्या प्रवृत्ती वरून ठरतो हे महत्त्वाचे नसून तो उत्पादकतेच्या प्रक्रियेत ठरत नाही हे महत्त्वाचे आहे. एकंदर सिद्धान्तनात ती अने पैकी एक बाब आहे. तीच एकच नवीन आहे असे म्हणणे म्हण त्या सिद्धान्तनाचा विपर्यास करणेच आहे. या व अशा स माव्यांचा परिणाम केन्सप्रणित एकुणात मागणीच्या मध्यव सिद्धान्ताकडे दुर्लक्ष होण्यात झाला व पुढील संशोधनांचा प्रवा काहीसा बाजूला वळला. तेथून तो पुन्हा एकुणात मागणीच मूल स्रोताकडे अलीकडे पुन्हा वळला आहे. ती हकीकत आत थोडक्यात पाहू.

### परिशिष्ट

## 'तथाकथित' सार्थ मागणीचा सिद्धान्त

Effective demand या संज्ञेचे 'सार्थ मागणी' ब भाषांतर येथे केले आहे व त्या नावाने ओळखला जाणा सिद्धान्त हा 'तथाकथित' आहे असे म्हटले आहे. याचे कार त्यातील 'सार्थ' हे विशेषण अर्थवाही होण्याऐवजी घोटाळ उत्पन्न करणारे झाले आहे. वास्तविक अर्थशास्त्रात 'मागणी म्हणजे जी प्रत्यक्षात येऊ शकते, सार्थ होऊ शकते अशी, क शक्तीचे पाठबळ असलेली, नुसती मानसिक इच्छेच स्वरूपाची नव्हे ती, असेच समजण्याचा सर्वत्र प्रघात आहे त्यामुळे या संज्ञेला विशेषण लावून ती 'सार्थ' आहे अ म्हणण्यात तिला काही विशेष अर्थ प्राप्त होतो अशी सा

जिकच समजूत होते. केन्स यांनी या संज्ञेचे जे विवेचन केले आहे त्यामुळे हा समज दृढ होतो; परंतु आणखी खोलात शिरून त्याचे विश्लेषण खोलवर केले तर या संज्ञेला विशिष्ट असा अर्थ नसून एकुणात सार्थ मागणी म्हणजेच एकुणात मागणी याहून तिला वेगळा अर्थ नाही हे स्पष्ट होते. अलीकडच्या केन्ससिद्धान्तनाच्या अर्थशास्त्रीय विवेचनातही 'सार्थ मागणी' अशी संज्ञा वापरता 'एकुणात मागणी' किंवा 'मागणी' अशीच संज्ञा वापरण्याचा जो प्रघात पडला आहे तो याचेच द्योतक आहे. तथापि त्यासंबंधी बऱ्याच लोकांचा गैरसमज आहे असे आढळल्यामुळे त्यासंबंधीचे विवेचन येथे थोड्या विस्तृतपणे करीत आहे.

प्रथमतः effective याचे 'सार्थ' असेच भाषांतर का, प्रभावी किंवा तत्सम संज्ञा का नाही याचा खुलासा केला पाहिजे. effective या संज्ञेत एकाहून अधिक अर्थ अभिप्रेत आहेत. हे विशेषण अनेकार्थी आहे व त्याचे भाषांतर अनेकार्थी संज्ञेने झाल्यास उत्तम. effective यात अभिप्रेत असलेले अर्थ मुख्यतः –

(१) प्रत्यक्षात येणारी मागणी, नुसती मनातील मागणी किंवा मनचे मांडे नव्हेत.

(२) क्रयशक्तीचे पाठबळ असलेली. क्रयशक्ती पैशात किंवा वस्तू अगर सेवारूपातही असू शकते. केन्स यांच्या विवेचनात ही क्रयशक्ती पैशाच्या स्वरूपातीलच असते असे गृहीत धरलेले आहे. कारण पूर्ण रोजगारी अवस्था प्राप्त झाल्यावरही effective demand वाढत राहिली तर चलनाची अतिवृद्धी होईल हे त्यांचे विवेचन ही क्रयशक्ती पैशाच्या स्वरूपात असल्याखेरीज अर्थपूर्ण होत नाही.

(३) effective demand ही संज्ञा बहुधा अर्थव्यवस्थेतील एकुणात मागणीसंबंधी वापरण्यात येते. तिचा संबंध व्यष्टीपेक्षा समष्टीशीच जास्त आहे.

(४) effective म्हणजे जी प्रभावी होते ती. तिच्यातील प्रभावी होण्याची शक्ती येथे अभिप्रेत आहे.

यापैकी काही अर्थ मूळचे व काही नंतर चिकटलेले आहेत. हे सर्व अर्थ 'सार्थ' या संज्ञेने दर्शविले जातात. 'सार्थ' याची फोड स + अर्थ अशी असली तरी सार्थ हा शब्द स्वतंत्रपणेही संस्कृतात आहे. आपण दोन्ही प्रकारांनी त्याचे अर्थ घेतले तर वर दिलेले सर्व अर्थ त्यात सामावतात. 'अर्थ' याचा एक अर्थ पैसा, द्रव्य, संपत्ती हा सुप्रसिद्ध आहे. त्याच्या अनुषंगाने वरीलपैकी (२) हा अर्थ त्यात येतो. 'अर्थ' याचा आणखी एक अर्थ प्रत्यक्ष (actual) असा आहे. म्हणून त्यात (१) हा अर्थ अंतर्भूत होतो. सार्थ म्हणजे व्यर्थ न जाणारे, अमोघ असाही अर्थ आहे. त्यामुळे प्रभावशक्ती हा (४) था अर्थही त्यात येतो. शिवाय 'सार्थ' या स्वतंत्र शब्दाचा 'संग्रह, समूह' (aggregate, collection) असाही अर्थ आहे. त्यामुळे (३) रा अर्थ त्यात येतो. या सर्व कारणांसाठी effective याचे 'सार्थ' हे भाषांतर इतर संज्ञांपेक्षा जास्त अन्वर्थक आहे.* आता केन्स सिद्धान्तनाच्या संदर्भात सार्थ मागणीचा सिद्धान्त 'तथाकथित' का हे पाहू या.

सार्थ मागणी ही संज्ञा ॲडम स्मिथइतकी तरी जुनी आहे. स्मिथ तिला effectual damand असे म्हणतो रिकार्डो व माल्थस् यांनी effective demand अशीच संज्ञा वापरली आहे. केन्स यांनी ही संज्ञा माल्थसकडून घेतली. माल्थसनंतरच्या काळात 'मागणी' म्हणजे प्रत्यक्षात येऊ शकणारी (क्रयशक्तीचा पाठिंबा असलेली मागणी) असा संकेत अर्थशास्त्रात रूढ झालेला होता. त्याच्या अनुषंगाने केन्स यांना 'एकुणात मागणी' अशी संज्ञा 'सार्थ मागणी' ऐवजी सहज वापरता आली असती; परंतु त्यांनी तसे केले नाही. याची दोन संभाव्य कारणे सांगता येतील. आपण नवसनातन अर्थशास्त्रापेक्षा काही निराळे व वेगळे सांगत आहोत हे आपल्या अर्थशास्त्रीबंधूंना पटविणे हा केन्स यांच्या विशिष्ट पद्धतीने आपले सिद्धान्तन मांडण्यात हेतू होता. यासाठी त्यांनी आपल्या सिद्धान्तनातील सर्व ज्ञापके नवीन संज्ञांनी दर्शविली होती. वास्तविक त्यांच्यातील मूळ कल्पना जुन्याच होत्या. या नव्या संज्ञांमुळे त्यांचे सिद्धान्तन काही नवीन सांगणारे आहे हे ठसविण्याचा केन्स यांचा प्रयत्न यशस्वी झाला यात मुळीच शंका नाही; परंतु त्या संज्ञांचे विलोभन आता राहिलेले नाही. एक प्रकारे त्या आता जुन्याच झाल्या आहेत. याशिवाय केन्स यांना

---

* 'सार्थ मागणी' या संज्ञेच्या या चर्चेतील गुरुऋणाचा मला कृतज्ञतापूर्वक उल्लेख केला पाहिजे. सार्थ मागणी (effective demand) ही संज्ञा माझ्या माहितीप्रमाणे कै. ध. रा. गाडगीळ यांनी कल्पून प्रचारात आणली. ३०/३२ वर्षांपूर्वी महाराष्ट्र साहित्यपरिषदेच्या वतीने प्रा. गाडगीळ यांनी त्या वेळच्या युद्धकालीन चलन अतिवृद्धीवर मराठीत तीन व्याख्याने दिली होती. त्या प्रसंगी त्यांनी ही संज्ञा वापरली होती. या व्याख्यानांची तयारी करताना त्यात कोणत्या संज्ञा वापरावयाच्या यावर आमच्यामध्ये चर्चा झाली होती. त्या वेळी 'सार्थ' शब्दाबद्दल पुष्कळ चर्चा झाले. वरील चर्चेत आलेले बरेचसे मुद्दे त्या वेळच्या चर्चेत निघालेले होते. या लेखाच्या निमित्ताने त्या चर्चेला येथे प्रथमच प्रसिद्धी मिळत आहे.

ही संज्ञा माल्थसकडून घेऊन आपण त्याचे म्हणणेच निराळ्या रीतीने मांडीत आहोत, त्याच्या कल्पनांचा विकास करीत आहोत असेही दाखवावयाचे होते. थोडक्यात आपल्या विचारसरणीचा पितृवंश सांगावयाचा होता. यासाठी ही संज्ञा त्यांना माल्थसकडून घेणे इष्ट वाटले असावे.

आता स्वतः केन्स यांनी या संज्ञेची केलेली व्याख्या व तिचा खुलासा याकडे वळू या. General Theory या पुस्तकाच्या तिसऱ्या प्रकरणाचे नाव 'सार्थ मागणीचे तत्त्व' असे आहे. त्यात केन्स यांनी या संज्ञेची व्याख्या देऊन तिची चर्चा केली आहे. पान २५ वर केन्स म्हणतात की, अर्थव्यवस्थेत 'न' इतकी रोजगारी असताना एकुणात उत्पादनाची पुरवठा-किमत (उत्पादनमूल्य) 'झ' असेल तर त्यामधला संबंध झ = फ (न) या फलाने (अनुवर्तने) दाखविता येईल व त्याला एकुणात पुरवठा फल (अनुवर्त) असे म्हणता येईल. तसेच 'न' इतकी रोजगारी निर्माण झाल्याने होणारे उत्पादन विकून 'ड' इतकी त्याची विक्री किमत वा उत्पन्न आपल्याला मिळेल अशी उत्पादकांची अपेक्षा असेल तर त्या दोहोंमधील संबंध ड = ग (न) या फलाने (अनुवर्तने) दाखविता येईल व त्याला एकुणात मागणीचा अनुवर्त (फल) असे नाव देता येईल. अर्थव्यवस्थेतील एकंदर रोजगारीचे आकारमान किंवा पातळी ही या दोन अनुवर्तांचे (फलांचे) वक्र जेथे एकमेकांस छेदतात त्या बिंदूवर ठरते. कारण त्या ठिकाणीच जास्तीत जास्त फायदा मिळवण्याच्या उत्पादकांच्या अपेक्षा पूर्ण होऊ शकतात. 'एकुणात मागणीचा वक्र ज्या बिंदूवर एकुणात पुरवठावक्राने छेदला जातो त्या बिंदूवरील त्या अनुवर्तांच्या (फलांच्या) मूल्याला 'सार्थ मागणी' असे म्हणण्यात येईल.'

या व्याख्येप्रमाणे 'सार्थ मागणी' हे एकुणात मागणीच्या अनुवर्ताचे (फलाचे) एक विशिष्ट मूल्य आहे. त्याच्या वक्रावरील एक बिंदू आहे. तेथे मागणी व पुरवठा यांचा समतोल होतो व रोजगारी दिलेल्या परिस्थितीत जास्तीत जास्त असते. एखाद्या वस्तूच्या किमतीचा आपण विचार करतो तेव्हाही असेच विवेचन केले जाते. त्या वस्तूच्या मागणीच्या अनुवर्ताचा वक्र तिच्या पुरवठ्याच्या अनुवर्ताच्या वक्राला जेथे छेदतो तेथे मागणी-पुरवठा यांचा समतोल होतो व त्या बिंदूवरील किमत ही त्या वस्तूची किमत म्हणून ठरते; परंतु या विवेचनात आपण तो पुरवठा, ती मागणी व ती किमत यांना 'सार्थ', 'प्रभावी' वगैरे कोणतेच विशेषण लावीत नाही. नुसतेच पुरवठा, मागणी, किमत असे म्हणतो. हेच तत्त्व वास्तविक केन्स यांनी केलेल्या वर दिलेल्या विवेचनाला लागू आहे. मग केन्स यांना 'सार्थ' या विशेषणाने अधिक काय सुचवावयाचे आहे?

वरील व्याख्या दिल्यानंतर केलेल्या विवेचनात केन्स म्हणतात की नवसनातन अर्थशास्त्रातील सेच्या सिद्धान्तानुसार आपल्या विनिमयमूल्याइतकी मागणी जन्मास घालूनच एकुणात पुरवठा उपजतो. नवसनातन अर्थशास्त्राप्रमाणे याचा अर्थ असा की पुरवठा व त्यावरून ठरणारे रोजगारीचे आकारमान कितीही असो अर्थव्यवस्थेतील एकुणात मागणीचे आकारमान पुरवठ्याच्या आकारमानइतके होतेच. ज्या वेळी झ=फ (न) हे फल (अनुवर्त) वाढेल त्या वेळी ड=ग (न) हे फल (अनुवर्त) तेवढ्यानेच वाढेल. याचा अर्थ सार्थ मागणी म्हणजे वर सांगितल्याप्रमाणे समतोल अवस्थेतील अनन्य (unique) मूल्य नसून तिची अनेक मूल्ये संभवतात व ती सर्वच ग्राह्य किंवा स्वीकार्य असतात असा होतो असे असेल तर उत्पादकांतील चढाओढीमुळे अर्थव्यवस्थेची प्रवृत्ती नेहमीच पूर्ण रोजगारी अवस्था निर्माण करण्याची असते, अर्थव्यवस्थेस पूर्ण रोजगारी अवस्था प्राप्त होण्याच्या मार्गावर कोणताच अडथळा नसतो असा सेच्या सिद्धान्ताचा अर्थ नवसनातन अर्थशास्त्राप्रमाणे होतो.

सेच्या सिद्धान्ताचा केन्स यांनी येथे लावलेला अर्थ बरोबर नाही. ज्या जुन्या सिद्धान्तांवर टीकेची झोड उठवायची त्याला आपल्या सोईप्रमाणे जरूर ते विकृत स्वरूप द्यावयाचे असा प्रकार केन्स यांनी पुष्कळ वेळा केला आहे व पुष्कळ केन्सवाद्यांनीही केन्स यांचा हा दोष मान्य केला आहे. त्यातलाच हा प्रकार आहे. त्यांनी सेच्या सिद्धान्ताचे जे विवेचन केले आहे त्याप्रमाणे सेच्या सिद्धान्ताचे एकाच वेळी एकमेकांहून सर्वस्वी विभिन्न असे दोन अर्थ होतात. (१) सेच्या सिद्धान्तात स्वीकार्य समतोलपुरवठामूल्ये एक नसून अनेक आहेत. म्हणजे पुरवठावक्रावरील सर्व बिंदू त्याला संभाव्य समतोलबिंदू म्हणून अभिप्रेत आहेत. (२) सेच्या सिद्धान्ताप्रमाणे पूर्ण रोजगारी अवस्थेत होणारे पुरवठा अनुवर्ताचे मूल्य म्हणजे त्याच्या वक्रावरील पूर्ण रोजगारी दाखविणारा अनन्य बिंदू हेच त्याला अभिप्रेत आहे. हे दोन्ही एकाच वेळी कसे शक्य आहे? कदाचित् केन्स यांना असे म्हणावयाचे होते का की खरोखर पाहता सेप्रमाणे पुरवठावक्रावरील कोणत्याही बिंदूवर एकुणात मागणी व एकुणात पुरवठा यांचा समतोल होऊ शकतो; परंतु नवसनातन अर्थशास्त्रज्ञांनी तो फक्त पूर्ण रोजगारीच्या अवस्थेतच होतो असा चुकीचा निष्कर्ष काढला होता? तसे असेल तर ते ठीक आहे. कारण केन्स यांनी अर्थव्यवस्थेतील एकुणात मागणी-पुरवठ्याचा समतोल मागणीवक्रावरील कोणत्याही बिंदूवर होऊ शकतो, फक्त पूर्ण रोजगारीच्या बिंदूवर होत नाही हे विस्तृतपणे दाखविले आहे; परंतु हे मान्य केले

तरी 'सार्थ मागणीचे' वैशिष्टच अजून पूर्वीइतकेच गूढ राहते.

सेच्या सिद्धान्तात अर्थव्यवहारातील कारक भूमिका पुरवठ्याकडे (उत्पादनाकडे) दिलेली आहे व मागणी पुरवठ्याशी जुळवून घेते, त्याच्याइतकी होते असे प्रतिपादिले आहे. केन्स यांच्या सार्थ मागणीच्या सिद्धान्तात आर्थिक घडामोडीतील कारक भूमिका मागणीकडे दिली आहे व पुरवठा मागणीशी जुळवून घेतो, तिच्या इतका होतो असे विवेचन केले आहे. हे विवेचन एकमेकाशी फार सदृश आहे. मूळ लेखातील आकृतीच्या सहाय्याने हे दाखविता येईल.

त्या आकृतीत उभ्या अक्षावर एकुणात मागणी व आडव्या अक्षावर एकुणात पुरवठा दाखविला आहे. पुरवठ्यावरून मागणी ठरल्यामुळे (सेचा सिद्धान्त) अगर मागणीवरून पुरवठा (उत्पादन) ठरल्यामुळे (केन्स सिद्धान्त) पुरवठा--मागणी एकमेकांबरोबर अगर समतोल होतील व हे समतोलाचे बिंदू ४५ अंशांचा कोन करणारी जी रेषा 'O' मधून जाते त्यावरच असतील. सेच्या सिद्धान्ताप्रमाणे पुरवठा हा स्वतंत्र चल व मागणी हा अवलंबित चल असे मानले तर पुरवठ्याएवढी मागणी होऊन त्यांचा समतोल ४५ अंशांच्या रेषेवर कोठेही होईल. तो F या पूर्ण रोजगारीच्या बिंदूवरच होईल असे नाही. केन्स यांच्या सार्थ मागणीच्या सिद्धान्ताप्रमाणे मागणी हा स्वतंत्र चल व पुरवठा (उत्पादन) हा अवलंबित चल समजला तर मागणीइतका पुरवठा होईल व त्यांचा समतोल ४५ अंशांच्या रेषेवर कोठेही होईल. म्हणजेच या रेषेवरील कोणताही बिंदू केन्सविवेचनाप्रमाणे सार्थ मागणीचा होऊ शकेल. म्हणून सार्थ मागणीचा असा विशिष्ट बिंदू असू शकत नाही आणि येथे सार्थ मागणी म्हणजे एकुणात मागणीच आहे. मग सार्थ मागणीचे वैशिष्टच काय राहिले?

तिचा पूर्ण रोजगारी अवस्थेशी काही विशिष्ट संबंध आहे व त्यामुळे तिचे वैशिष्टच आहे असे केन्स यांना सुचवावयाचे आहे काय? तसेही दिसत नाही. त्याच प्रकरणातील पुढील चर्चेत म्हटले आहे की पूर्ण रोजगारी अवस्थेशी साहचर्य असणारी सार्थ मागणी हे सर्वसाधारण उदाहरण नसून उपभोग अनुवर्त व भांडवल गुंतवणुकीचा अनुवर्त यांच्या विशिष्ट जोड मूल्याने बांधलेले खास उदाहरण आहे. (पान. २८) त्यानंतर सार्थ मागणी ही अपुरी असू शकते व ती तशी असली तर पूर्ण रोजगारीअवस्था निर्माण होण्याच्या अगोदरच अर्थव्यवहारांचा समतोल होऊ शकतो असे केन्स यांनीच म्हटले आहे (पान ११). त्याचप्रमाणे पूर्ण रोजगारीअवस्थेस योग्य त्याहून सार्थ मागणी जास्त झाल्यास चलनअतिवृद्धीचा उद्भव होतो असे पुस्तकाच्या पुढच्या भागात विवेचन करण्यात आले आहे. तेव्हा पूर्ण रोजगारी अवस्थेशीही सार्थ मागणीच्या वैशिष्टयाचे काही नातेगोते दिसत नाही.

आणि तसे असणारही नाही. कारण सार्थ मागणीला एकुणात मागणी यापेक्षा जादा अर्थ मुळातच नाही. तसा तो असता तर आतापर्यंतच्या चर्चेत तो दृष्टिगोचर व्हावयास हवा होता. तेव्हा केन्स यांची एक विशिष्ठ लकब म्हणून ही संज्ञा प्रचारात आली एवढेच समजावयाचे. ❊

---

# हिंदू, मुसलमान आणि भारताच्या लोकसंख्येतील समतोल

**डॉ. वसंत प्र. पेठे**
एम्. ए. पीएच्. डी.
प्राध्यापक, गोखले अर्थशास्त्रसंस्था, पुणे

अनुवादक-- श्री. श्रीपाद जोशी, पुणे

डॉ. वसंत प्रभाकर पेठे हे पुण्याच्या गोखले अर्थशास्त्र व राज्यशास्त्रसंस्थेत प्राध्यापक आहेत व तसेच या संस्थेतर्फे प्रसिद्ध होणाऱ्या 'अर्थविज्ञान' या त्रैमासिकाचे कार्यकारी संपादक आहेत.
पुण्याच्या नू. म. वि. शाळेत व फर्ग्युसन कॉलेजमध्ये त्यांचे शिक्षण झाले. पुणे विद्यापीठाचे ते एम. ए. व पीएच. डी. आहेत. १९५६-५७ मध्ये प्रा. पेठे दिल्ली विद्यापीठाच्या स्कूल ऑफ इकॉनॉमिक्समध्ये पोस्ट डॉक्टोरल फेलो होते.
१९६४-६५ मध्ये अमेरिकेतील प्रिन्स्टन व हार्वर्ड विद्यापीठात त्यांनी उच्च अध्ययन व संशोधन केले.
१९७३-७४ साली संयुक्त राष्ट्रसंघातर्फे त्यांची नायजेरियातील लेगॉस विद्यापीठात Technical Assistance Expert in Economics & Demogrphy म्हणून नेमणूक झाली. डॉ. पेठे इंडियन असोसिएशन फॉर स्टडी ऑफ पॉप्युलेशन या संस्थेचे Jt. Secretary आहेत. International Population Union चे सदस्य आहेत.
डॉ. पेठे यांनी अर्थशास्त्रीय विषयात विपुल लेखन केले आहे. त्यांचे जवळजवळ सात संशोधनात्मक अहवाल व ४० हून अधिक प्रबंध प्रसिद्ध झाले आहेत.
डॉ. पेठे ह्यांनी हिंदू, मुसलमान व भारतातील

अल्पसंख्यांकांच्या प्रजावाढीच्या प्रश्नाचा शास्त्रशुद्ध अभ्यास केलेला आहे. हिंदूंच्या घटत्या लोकसंख्येबद्दल चिंता करायला प्रवृत्त करणारे तसेच वरकरणी सहज पटणारे विचार शास्त्रीयदृष्टया व चिकित्सक बुद्धीने तपासणे हा ह्या निबंधाचा एक हेतू आहे. तसेच कुटुंबनियोजनाच्या कार्यक्रमाला मिळणाऱ्या भिन्न धर्मीय लोकांच्या प्रतिसादाविषयीही त्यात आकडेवारीच्या सहाय्याने विश्लेषण केले आहे. म्हणूनच भारताच्या लोकसंख्येचा आर्थिक अभ्यास करणाऱ्या विद्यार्थ्यांना हा लेख उपयुक्त होईल. □

१९७१ च्या शिरगणतीप्रमाणे भारतामध्ये हिंदूंपेक्षा मुसलमानांच्या संख्येत जास्त प्रमाणात वाढ झाली आहे. हिंदूमधील प्रतिगामी विचाराच्या मंडळींनी शिरगणतीच्या या आकडेवारीचा उपयोग आपल्या प्रचारासाठी चालविला आहे. हिंदूंनी कुटुंबनियोजन व संततिनियमन केल्यास ते 'आपल्याच देशात' अल्पसंख्य बनून जातील, म्हणून त्यांनी संततिनियमन करता कामा नये, अशी त्यांची विचारसरणी आहे.

लोकसंख्यावाढीविषयीचा हा समज कसा चुकीचा आहे हे साधार व सप्रमाण दाखविणे हा या लेखाचा प्रमुख उद्देश आहे.

१९७१ च्या जनगणनेचे जे अहवाल प्रसिद्ध झाले आहेत त्यांमध्ये अल्पसंख्य जमातींच्या लोकसंख्येत झालेल्या वाढीसंबंधी माहिती, विशेषतः हिंदूंपेक्षा मुसलमानांच्या लोकसंख्यावाढीचे प्रमाण, हे राजकीय प्रचारासाठी, किंबहुना अपप्रचारासाठी, एक साधन म्हणून वापरले जाण्याची खूपच संभावना आहे. खरे म्हणजे, काही पुढाऱ्यांनी व राजकीय पक्षांनी या संधीचा फायदा घेऊन सरकारच्या एकूण धर्मनिरपेक्ष धोरणावर आणि विशेषतः कुटुंबनियोजनाच्या धोरणावर हल्ले करण्यास सुरुवातही केली आहे. हिंदूंमधील ज्ञानविरोधी व प्रतिगामी लोक हिंदूंनी कुटुंबनियोजनाचा अवलंब केल्यास ते आपल्याच देशात अल्पसंख्य बनून जातील हे सिद्ध करण्यासाठी या शिरगणतीच्या आकडेवारीचा वापर करू लागले आहेत.

## महत्त्वाचे फरक

१९७१ च्या शिरगणतीप्रमाणे भारताची लोकसंख्या गेल्या दहा वर्षांत २४·८ टक्क्यांनी वाढली आहे. मात्र वेगवेगळ्या धर्मानुयायांच्या लोकसंख्येत झालेल्या वाढीच्या प्रमाणात महत्त्वाचे फरक आहेत. तक्ता क्र. १ मध्ये देशातील एकूण लोकसंख्येशी असलेले प्रमुख धर्मानुयायांच्या लोकसंख्येचे प्रमाण आणि १९६१ ते १९७१ या कालावधीत या धर्मांच्या लोकांच्या संख्येत झालेल्या वाढीची टक्केवारी नमूद करण्यात आली आहे.

तक्ता क्र. १ : प्रमुख धर्मानुयायांचे एकूण लोकसंख्येशी असलेले प्रमाण व त्यांच्या लोकसंख्यावाढीची टक्केवारी

| धर्म | एकूण लोकसंख्येशी असलेले प्रमाण (टक्क्यात) (१९७१) | दहा वर्षांतील लोकसंख्या वाढ १९६१ ते १९७१ (टक्क्यात) |
|---|---|---|
| हिंदू | ८२·७२ | २३·६९ |
| मुसलमान | ११·२१ | ३०·८५ |
| ख्रिश्चन | २·६० | ३२·६० |
| शीख | १·८९ | ३२·२८ |
| बौद्ध | ०·७० | १७·२० |
| जैन | ०·४७ | २८·४८ |

त्यावरून मुसलमान आणि ख्रिश्चन या दोन महत्त्वाच्या अल्पसंख्य जमातींच्या लोकसंख्येत अनुक्रमे सुमारे ३१ व ३३ टक्क्यांनी वाढ झाली आहे, तर हिंदू फक्त २४ टक्क्यांनी वाढले आहेत असे दिसून येईल. त्यामुळे देशातील भिन्न धर्मीयांच्या लोकसंख्येच्या परस्पर प्रमाणात फरक पडला आहे. १९६१ साली हिंदू एकूण लोकसंख्येच्या ८३·५० टक्के होते. त्यांचे प्रमाण १९७१ साली खाली घसरून ते ८२·७२ टक्के झाले. याच्या उलट १९६१ साली मुसलमानांची लोकसंख्या १०·७० टक्के होती ती वाढत १९७१ साली ११·२१ टक्के इतकी झाली.

ही वस्तुस्थिती आहे यात मुळीच शंका नाही; परंतु प्रश्न असा आहे की या वस्तुस्थितीवरून धर्मवेड्या हिंदूंनी काढलेले निष्कर्ष बरोबर आहेत काय ? हिंदूंमधील जातीयवादी मंडळींनी यावरून असा सिद्धान्त काढला आहे की, भारत सरकारतर्फे सुरू करण्यात आलेल्या कुटुंबनियोजनकार्यक्रमाचा हिंदूंनी अवलंब केल्यास भविष्यकाळी मुसलमानांची व इतर बिगरहिंदूंची संख्या हिंदूंपेक्षा जास्त होईल.

ही मंडळी असेही सांगतात की, कुटुंबनियोजनाचा कार्यक्रम उघडपणे किंवा आडवळणाने हिंदूंवरच लादला जातो; परंतु मुसलमानांना व इतर बिगरहिंदूंना आपली संतती वाढेल तेवढी वाढविण्याची मुभा देण्यात आली आहे व त्यायोगे लोकसंख्येत असमतोल निर्माण होऊन त्याने हिंदूंचे अहित होणार आहे.

शारदा द्वारकापीठाचे श्रीमत् शंकराचार्य यांच्यासारख्या जबाबदार गृहस्थांनी श्री. सुधीर हेंद्रे यांच्या 'हिंदू व कुटुंबनियोजन' या पुस्तकाला पाठविलेल्या संदेशात म्हटले आहे, 'केवळ हिंदूंवरच कुटुंबनियोजनाची सक्ती करावयाची आणि अहिंदूंना मात्र त्यांची संख्या वाढविण्याची पूर्ण मुभा द्यावयाची,

असे घडणार नाही, याची खबरदारी आपले सरकार घेईल, अशी आशा मी बाळगतो. हिंदू आपल्या स्वतःच्याच मातृभूमीत अल्पसंख्य बनले तर ते त्यांच्या नाशालाच कारणीभूत होईल.'[१] याच पुस्तकाच्या प्रस्तावनेत प्रख्यात विद्वान तर्कतीर्थ रघुनाथशास्त्री कोकजे असा इशारा देतात की, 'लोकशाही म्हणजे संख्याबळाची सत्ता व सामर्थ्य होय. आमच्या सरकारने ज्यांची दिशाभूल केली आहे अशा हिंदूंनी कुटुंबनियोजनाचे पालन केले आणि अहिंदूंनी तसे करण्याचे टाळले तर सुमारे शंभर वर्षांच्या अवधीत हिंदूंच्या या प्राचीन भूमीत अहिंदूंची संख्या हिंदूंच्या संख्येपेक्षा जास्त होईल यात मुळीच शंका नाही.' याच पुस्तकात त्याचे लेखक, अखिल भारतीय कुटुंबनियोजनविरोधी कृतिसमितीचे अध्यक्ष श्री. हेंद्रे असा युक्तिवाद करतात की, प्रत्येक कुटुंबाला दोन किंवा तीनच मुले असावीत हे धोरण हिंदूंनी अंमलात आणल्यास इ. स. २०५१ पर्यंत हिंदू अल्पसंख्य बनतील आणि मुसलमान व इतर अहिंदू बहुसंख्य बनतील.'[२]

### भाबडेपणा व प्रचारकीपणा

अशाच प्रकारची मते धार्मिक व राजकीय क्षेत्रातील महत्त्वाच्या व्यक्तींनी व्यक्त केली आहेत. वर उल्लेखिलेल्या प्रकारचे युक्तिवाद भाबडेपणाचे व प्रचारकी थाटाचे असले तरी जनतेपैकी काही लोकांवर त्यांचा निश्चितच मोठा परिणाम होतो. म्हणून विद्येच्या क्षेत्रातील मंडळींनी या युक्तिवादांची गंभीरपणे दखल घेतली पाहिजे.[३] या लेखाचा उद्देश उपलब्ध आकडेवारीच्या आधारे हे युक्तिवाद तपासून पाहाणे हा आहे.

अहिंदूंची संख्या हिंदूंच्या संख्येपेक्षा जास्त होईल हा युक्तिवाद काही गृहीतकृत्यांच्या आधारे खरा असल्याचे दाखवून देता येईल. अर्थात ही गृहीतकृत्ये अवास्तव असतात. तरी सुद्धा सामान्यतः हा युक्तिवाद करणारे लोक आपले म्हणणे तर्कशुद्ध पद्धतीने मांडण्याचीही तमदी घेत नाहीत. त्यांच्या युक्तिवादाच्या मुळाशी बहुधा राजकीय हेतूच असतो. खरे म्हणजे, अशा प्रकारचा युक्तिवाद हा अतिरेकी हिंदूंच्या मनात पद्धतशीरपणे पसरविला जाणारा एक प्रकारचा राजकीय लोकभ्रम आहे, असे मानण्यास पुष्कळ आधार आहे. हा लोकभ्रम ( political supertition ) काही राजकीय व अर्धराजकीय पक्षाच्या तथाकथित सिद्धान्तकारांनी जाणीवपूर्वक पसरविला आहे. या दृष्टिकोनाचे समर्थक एका महत्त्वाच्या वस्तुस्थितीकडे डोळेझाक करतात. ती अशी की, हिंदू धर्माला सोसावी लागणारी हानी ही मुख्यतः अंतर्गत भेदभाव व शोषण यामुळेच सोसावी लागत असून बाह्य गोष्टींची त्या बाबतीतील जबाबदारी फार थोडी आहे.

डॉ. वसंत प्र. पेठे

### कुटुंबनियोजनाचा कार्यक्रम

काही गृहीतांच्या आधारे आणि निव्वळ अंकगणिती आकडेमोडीच्या साह्याने काही काळानंतर अहिंदूंची संख्या हिंदूंच्या संख्येपेक्षा जास्त होईल असे दाखवून देता येणे शक्य आहे. उदाहरणार्थ, या कालखंडात फक्त हिंदूंनीच कुटुंबनियोजनाची अंमलबजावणी केली आणि अहिंदूंनी मुळीच कुटुंबनियोजन केले नाही, तर असे घडून येऊ शकेल; परंतु असे घडेलच याला काय आधार? कुटुंबनियोजनाचा कार्यक्रम हा काही फक्त हिंदूसाठी नाही आणि द्वारकापीठाचे श्रीमत् शंकराचार्यमहाराज आणि इतर लोक समजतात त्याप्रमाणे या कार्यक्रमाची हिंदूंवर सक्तीही केली जात नाही. देशातील सर्व जातीजमातींमध्ये या कल्पनेचा प्रचार व्हावा यासाठी सरकारकडून व अन्य लोकांकडून सतत प्रयत्न चालू आहेत. शिवाय कुटुंबनियोजनाचा कार्यक्रम हे काही अंतिम व एकमेव साध्य नव्हे. लोकसंख्यावाढ, सामाजिक व आर्थिक विकास आणि लोककल्याण यांच्यातील परस्परसंबंधामुळे जी आव्हाने निर्माण झाली आहेत, त्यांना तोंड देण्यासाठी आखलेले ते एक धोरण आहे. जर भविष्यकाळी आपण असा एक टप्पा गाठला की, या वेळी आपल्याला जास्त कामगारांची गरज भासू लागेल, तर त्या वेळी सरकार कुटुंबनियोजनाला उत्तेजन न देता लोकांना अधिक मुलांना जन्म देण्यास उत्तेजन देऊ लागेल. शिवाय, हिंदूपेक्षा अहिंदूंची संख्या वाढेल, असे मानणारे लोक असे गृहीत धरतात की, कुटुंबनियोजनाचे वैयक्तिक व सामूहिक

पातळीवरील फायदे अहिंदू लक्षातच घेणार नाहीत. वस्तुस्थिती याच्या उलट आहे. सर्व धर्मांच्या तरुण पिढीमध्ये या गोष्टीची जाणीव प्रकर्षाने होऊ लागलेली दिसते की, लोकशाहीमध्ये कोणाही व्यक्तीला उच्च सामाजिक दर्जा प्राप्त करून घ्यावयाचा असेल तर तिच्यावर मोठ्या कुटुंबाचे ओझे पडता कामा नये. मुसलमानांमध्येही हे परिवर्तन घडून येत असल्याचे प्रत्ययास येते. देशाच्या काही भागांत समाजपरिवर्तनासाठी मुसलमानांच्या सामाजिक चळवळी सुरू झाल्या आहेत आणि पवित्र कुराणात कुटुंबनियोजनाविरुद्ध कसलाही आदेश देण्यात आलेला नाही असे मत व्यक्त करण्यात येत आहे. तसेच, "मुसलमानांमधील मान्यवर व्यक्ती आता कुटुंबनियोजनाच्या कार्यक्रमाला आपला पाठिंबा देऊ लागल्या आहेत. दिल्लीच्या प्रख्यात जामा मशिदीचे इमाम आणि इतर मुस्लिम धार्मिक पुढारी यांनी कुटुंबनियोजनाला पाठिंबा दर्शविणारा फतवा काढला आहे. त्यामध्ये त्यांनी पवित्र कुराण व मुहम्मद पैगंबरांनी पाडलेल्या प्रथा यांच्या आधारे कुटुंबनियोजन इस्लामविरोधी नसल्याचे नमूद केले आहे."[४]

मुसलमानांची व इतर अहिंदूंची संख्या हिंदूंच्या संख्येपेक्षा जास्त होईल ही कल्पना वेगवेगळ्या धार्मिक गटातील प्रजननशक्ती (सुपीकता) व कुटुंबनियोजन यासंबंधीच्या काही गैरसमजांवरही आधारलेली आहे. खरे म्हणजे, प्रजननशक्ती व कुटुंबनियोजन यांसारख्या प्रश्नांच्या बाबतीत नुसत्या काल्पनिक भूमिकेवरून युक्तिवाद करण्यापेक्षा खराखुरा पुरावा काय आहे ते पाहणे योग्य ठरेल. ते करण्यापूर्वी आपण दुसऱ्या एका आनुषंगिक मुद्द्याचा परामर्श घेऊ. पुष्कळ वेळा असे सांगितले जाते की, मुसलमानांना एका वेळी चार बायका करता येतात आणि हिंदू व मुसलमान यांच्यातील सापेक्ष लोकसंख्यावाढीचा विचार करताना हिंदूंनी ही गोष्ट लक्षात ठेवली पाहिजे. हा मुद्दा मांडणारे लोक हे विसरतात की लग्न झालेल्या[*] व प्रजोत्पादनक्षम स्त्रियांचे प्रमाण जोपर्यंत कमीअधिक प्रमाणात स्थिर आहे तोपर्यंत चार बायकांनी चार वेगवेगळ्या पुरुषांशी लग्ने केली काय किंवा एकाच पुरुषाशी चौघींनी लग्न केले काय, जननक्षमतेवर त्याचा काहीच परिणाम होणार नाही.

आता आपण सर्वांत महत्त्वाच्या प्रश्नाकडे वळू. तो म्हणजे वेगवेगळ्या धर्मांतील जननक्षमतेमधील तफावत व कुटुंबनियोजन हा होय. आतापर्यंत देशाच्या वेगवेगळ्या भागांत प्रत्यक्ष पाहण्या हाती घेण्यात आलेल्या आहेत. सुदैवाने त्या पाहण्यांचे काही ढोबळ निष्कर्ष उपलब्ध झाले आहेत. त्यावरून सामान्यतः असे दिसून येते की, हिंदूंपेक्षा मुसलमानांची जननक्षमता अधिक आहे अथवा कुटुंबनियोजन फक्त हिंदूंमध्येच केले जाते असे सिद्ध करणारा पुरावा विद्यमान नाही.

प्रा. व सौ. दांडेकर यांनी जननक्षमतेसंबंधी केलेल्या पाहणीत असे आढळून आले आहे की, वेगवेगळ्या धर्मांत अथवा हिंदूंमधील वेगवेगळ्या जातींत जननक्षमतेच्या बाबतीत उल्लेखनीय अशी तफावत मुळीच नाही. सामान्यतः जननक्षमतेच्या बाबतीत जी समजूत रूढ आहे तिच्या विरुद्ध हा निष्कर्ष आहे. तसेच मी स्वतः सोलापूर शहरात केलेल्या पाहणीत मला असे आढळून आले आहे की, धर्म अथवा जात यांचा जननक्षमतेवर काहीही परिणाम होत नाही.[६] पुण्याच्या गोखले अर्थशास्त्र संस्थेतर्फे जननक्षमतेच्या बाबतीत ज्या इतर पाहण्या करण्यात आल्या त्यांवरूनही सामान्यतः हाच निष्कर्ष निघतो की, धर्म अथवा जात यांच्याशी जननक्षमतेचा काही संबंध नाही.[*] अमुक धर्माच्या अथवा जातीच्या लोकांना जास्त मुले होतात या समजुतीत काही अर्थ नाही.

## क्षुल्लक तफावती

कुटुंबनियोजनाची माहिती आणि त्याच्या बाबतीतील लोकांची वृत्ती यासंबंधीच्या पाहण्यांतून असे आढळून आले आहे की, त्यांच्या बाबतीत वेगवेगळ्या धर्मानुयायांमध्ये अगदीच दुर्लक्ष करण्याइतकी तफावत आहे. देशाच्या विभिन्न भागांतील २७ पाहण्यांचा आढावा घेतल्यानंतर डॉ. व्ही. के. आर. व्ही. राव व डॉ. एम. एन. आगरवाला हे पुढील निष्कर्षावर पोचले आहेत. "कुटुंबनियोजनविषयक माहिती व ती मिळविण्याची इच्छा यांचा संबंध प्रामुख्याने शिक्षण, वय व हयात असणारी मुले यांच्याशी असतो; जात अथवा धर्म यांच्याशी त्यांचा काहीही संबंध नसतो."[८]

आणखी एका संशोधकांनी कुटुंबनियोजनविषयक कित्येक पाहण्यांचा अभ्यास केल्यानंतर पुढील सर्वसामान्य निष्कर्ष काढला आहे :–

"वेगवेगळ्या धर्मानुयायांच्या कुटुंबनियोजनविषयक कृतीमध्ये असणारी तफावत अगदीच क्षुल्लक असल्याचे आढळून आले आहे. ही तफावत बरीच मोठी असावी असा अनेकांचा समज असतो; पण तो खरा नाही."[९] सारांश कुटुंबनियोजनाविषयीचे ज्ञान इतर धर्मानुयायांपेक्षा हिंदूंमध्ये अधिक असते अथवा ते कुटुंबनियोजनाला अधिक अनुकूल असतात असे समजण्यास कोणताही आधार नाही.

कुटुंबनियोजनाच्या पद्धतींची प्रत्यक्ष अंमलबजावणी अथवा

...कार ही अत्यंत महत्त्वाची बाब आहे. कुटुंबनियोजनाची कल्पना सरकारी पातळीवर पहिल्या पंचवार्षिक योजनेच्या सुरुवातीपासूनच विद्यमान असली तरी त्या कार्यक्रमाचा जोरदार पाठपुरावा असा सरकारकडून तिसऱ्या पंचवार्षिक योजनेच्या काळातच प्रत्यक्षपणे केला जाऊ लागला. त्यामुळे कुटुंबनियोजनाच्या अंमलबजावणीबाबतीत जेवढे संशोधन व पाहाण्या व्हावयास हव्या होत्या तेवढ्या, त्या झालेल्या नाहीत. म्हणून वेगवेगळ्या धर्मानुयायांच्यामध्ये कुटुंबनियोजनाची अंमलबजावणी किती प्रमाणात होते, यासंबंधी कोणताही सर्वसामान्य निष्कर्ष काढता येत नाही; तरी पण ज्या काही पाहाण्या उपलब्ध आहेत त्यांवरून असे दिसून येते की कोणताही धार्मिक गट कुटुंबनियोजनाच्या मुख्य प्रवाहापासून फार दूर राहिलेला नाही. फक्त हिंदूच कुटुंबनियोजनाचा वापर करतात, (अथवा त्यांच्यावर सक्ती केली जाते) आणि मुसलमानांवर त्याचा काहीच परिणाम झालेला नाही असे समजणे बरोबर नाही. सांख्यिकी अध्ययनावरून असे दिसून येते की, सर्वच धर्मांचे व हिंदूंतील, सर्वच जातींचे लोक (यात अनुसूचित जाती व जमाती यांचाही समावेश आहे) कुटुंबनियोजनाचा वापर करीत असतात.

या वापराच्या बाबतीत संबंधित साहित्य नजरेखाली घातल्यास असे दिसून येते की त्या बाबतीत वेगवेगळ्या धर्मांमध्ये काही फरक विद्यमान आहेत. मात्र हे फरक अमुक एका दिशेनेच जाणारे आहेत, असे म्हणता येत नाही. काही पाहाण्यांमध्ये कुटुंबनियोजनाचा वापर हिंदूंमध्ये इतर धर्मीयांपेक्षा जास्त प्रमाणात असल्याचे आढळून आले आहे; परंतु इतर काही पाहाण्यांमध्ये कुटुंबनियोजनाचे प्रमाण मुसलमान व ख्रिस्ती समाजांत अधिक असल्याचेही दिसून आले आहे. उदाहरणार्थ, आय. यु. सी. डी. (संततिनियमनाचे एक साधन) कोण वापरतात याचा शोध घेण्यासाठी इंटरनॅशनल इन्स्टिट्यूट फॉर पॉप्युलेशन स्टडीज (लोकसंख्या अध्ययनाची आंतरराष्ट्रीय संस्था) या संस्थेतर्फे बृहन्मुंबईत केलेल्या पाहाणीत असे आढळून आले की, याबाबतीत हिंदूंची बहुसंख्या आहे. या साधनांचा वापर करणारे हिंदू ७७ टक्के असून मुसलमान मात्र २० टक्के आहेत; परंतु त्याबरोबरच हे लक्षात घेतले पाहिजे की, बृहन्मुंबईच्या एकूण लोकसंख्येत मुसलमानांच्या लोकसंख्येचे प्रमाण केवळ १३ टक्के आहे. (१९६१ च्या खानेसुमारीप्रमाणे).[१०] तामिळनाडूच्या ग्रामीण भागात गांधीग्रामच्या ग्रामीण आरोग्य व कुटुंबनियोजनसंस्थेने केलेल्या पाहाणीत मुस्लिम स्त्रियांनी आय. यु. सी. डी. चा हिंदू स्त्रियांपेक्षा अधिक प्रमाणावर वापर केल्याचे आढळून आले आहे. तेथे १०० स्त्रियांपैकी आय. यु. सी. डी. चा वापर करणाऱ्या ५६ स्त्रिया मुसलमान आहेत तर ३२ स्त्रिया हिंदू आहेत. म्हैसूरच्या ग्रामीण भागात करण्यात आलेल्या पाहाणीनुसार या मार्गाचा वापर करणाऱ्यांमध्ये सर्वांत मोठे प्रमाण ख्रिश्चनांचे (३५ टक्के) असल्याचे आढळून आले आहे. त्यांच्या खालोखाल मुसलमान (३.२ टक्के) व हिंदू (२.५ टक्के) यांचे क्रमांक लागतात.[११]

आय. यू. सी. डी., नसबंदी व स्त्रियांच्या गर्भधारणाप्रतिबंधक शस्त्रक्रिया या तीन मार्गांचा अवलंब करण्याच्या बाबतीत नियोजनमंडळाच्या कार्यक्रम मूल्यमापन संघटनेने अलीकडे केलेल्या अध्ययनाचाही येथे उल्लेख करणे योग्य होईल. वेगवेगळ्या धार्मिक गटांनी या मार्गाचा कितपत वापर केला आहे यासंबंधी या अहवालात म्हटले आहे, 'नमुना पाहाणी केलेल्या क्षेत्रांतील सांस्कृतिक गटांच्या परस्पर प्रमाणाचा विचार केल्यास असे दिसून येते की सर्वच गटांकडून या तीन्ही पद्धतींना मिळालेला प्रतिसाद समाधानकारक आहे...'[१२]

अशा प्रकारे वास्तविक पुराव्यावरून असे सिद्ध होते की, हिंदूच फक्त कुटुंबनियोजन करतात किंवा हिंदूंमध्ये कुटुंबनियोजनचा जास्त प्रचार झालेला आहे व मुसलमानांत अथवा इतर अहिंदूंमध्ये त्याचा कमी प्रचार झालेला आहे, ही समजूत चुकीची आहे. म्हणून मुसलमानांमधील लोकसंख्यावाढीचे मोठे प्रमाण कुटुंबनियोजनाचा स्वीकार न केल्यामुळे झाले आहे आणि हिंदूंनी कुटुंबनियोजनाचा अंगीकार झपाट्याने केल्यामुळे त्यांच्या लोकसंख्येत कमी वाढ झाली आहे, हा निष्कर्ष वस्तुस्थितीशी बरोबर नाही.

आता प्रश्न असा उरतो की, हिंदूंपेक्षा मुसलमानांमध्ये लोकसंख्यावाढीचे प्रमाण जास्त का आहे? १९७१ च्या जनगणनेप्रमाणे लोकसंख्यावाढीच्या प्रमाणातील तफावतीचे कारण काय असावे? याबाबतीत काही मूलभूत गोष्टी लक्षात घेतल्यास या प्रश्नाचे उत्तर मिळू शकेल.

पहिली गोष्ट अशी की, यापूर्वीच्या शिरगणत्यांमध्ये लोकसंख्यावाढीची जी प्रमाणे होती त्यापेक्षा काही वेगळी प्रमाणे १९७१ च्या शिरगणतीत निष्पन्न झालेली नाहीत. या काळी कुटुंबनियोजनाचा प्रसार मुळीच झालेला नव्हता तेव्हा देखील मुसलमानांची संख्या हिंदूंच्या संख्येपेक्षा अधिक प्रमाणात वाढतच होती. हीच गोष्ट ख्रिश्चन व शीख यांसारख्या इतर अल्पसंख्य जमातींच्या बाबतीतही खरी आहे. १९०१ पासून १९७१ पर्यंत वेगवेगळ्या धर्मानुयायांच्या लोकसंख्यावाढीचे प्रमाण काय होते ते तक्ता क्रमांक २ मध्ये पाहावयास मिळेल.

तक्ता क्र. २ :—वेगवेगळ्या धर्मानुयायांच्या लोकसंख्येतील दशवार्षिक वाढ १९०१–१९७१. ( टक्केवारी )

| | | धर्मानुयायी | | |
|---|---|---|---|---|
| दशक | हिंदू | मुसलमान | ख्रिस्ती | शीख |
| १९०१–११ | ५.० | ६.७ | ३२.६ | ३७.२ |
| १९११–२१ | ०.४ | ५.१ | २२.६ | ७.४ |
| १९२१–३१ | १०.४ | १३.० | ३२.५ | ३३.९ |
| १९३१–४१ | १२.७५ | १८.५१ | २०.७५ | ३१.२७ |
| १९५१–६१ | २०.२९ | २५.६१ | २७.३५ | २५.१३ |
| १९६१–७१ | २३.६९ | ३०.८५ | ३२.६० | ३२.२८ |

या आकडेवारीवरून एक गोष्ट स्पष्ट होते ती अशी की १९७१ च्या शिरगणतीत लोकसंख्यावाढीची जी विभिन्न प्रमाणे दृष्टोत्पत्तीस येतात ती, धर्मनिरपेक्षतेचा विरोध असणारी मंडळी समजतात त्याप्रमाणे, कुटुंबनियोजनाचा परिणाम नसून भारताच्या लोकसंख्येत पूर्वीपासून दिसून येत असलेला कलच ( trent ) पुढे चालत राहिलेला आहे.

मग हिंदूंपेक्षा मुसलमानांची संख्या जास्त वेगाने वाढते याचे कारण काय ? या घटनेची प्रमुख कारणे राजकीय व समाजशास्त्रीयच असावीत असे वाटते.

एखाद्या जमातीच्या लोकसंख्यावाढीचे प्रमाण पुढील तीन कारणांमुळे अधिक असू शकते.

( १ ) मृत्यूचे अल्पप्रमाण.

( २ ) मोठे जननप्रमाण किंवा

( ३ ) धर्मांतरासारख्या गोष्टींमुळे लोकसंख्येत पडणारी भर.

हिंदूंशी तुलना करता मुसलमानांचे मृत्यूप्रमाण कमी असेल असे समजण्यास काही आधार नाही. जननक्षमतेच्या बाबतीत विचार केल्यास असे दिसून येते की, केवळ कुटुंबनियोजनाचा अवलंब न केल्यानेच जननक्षमतेत वाढ होते असे म्हणता येत नाही. लहान वयात होणारी लग्ने व विधवाविवाह यामुळेही जननक्षमतेत वाढ होऊ शकते. मुस्लिम स्त्रियांमध्ये विधवा-विवाह दृढ असल्यामुळेच त्यांची जननक्षमता अधिक वाढलेली आहे. हिंदूंमध्ये विधवाविवाह निषिद्ध मानला गेला आहे. हिंदू स्त्रियांपैकी सुमारे दहा टक्के स्त्रिया विधवा होतात आणि मग त्या उर्वरित आयुष्यात एकाही मुलाला जन्म देत नाहीत. मुसलमानांत व इतर अल्पसंख्य जमातींत विधवाविवाह सर्रास प्रचलित आहे. या मुद्द्यासंबंधी किंग्ले डेव्हिस असे मत प्रदर्शित करतात:– " मुसलमान स्त्रियांमधील जननक्षमतेचे मोठे प्रमाण हा मुख्यत: विधवाविवाहाला मुसलमानांमध्ये असलेल्या मान्यतेचा परिणाम आहे. हिंदूंप्रमाणेच मुसलमान स्त्रियांमध्येही लग्नाची प्रथा सार्वत्रिक आहे; परंतु विधवा-विवाहाचे प्रमाण मात्र मुस्लिम स्त्रियांमध्ये मोठे आहे. याचा परिणाम म्हणजे प्रजोत्पादन वयाच्या मुस्लिम स्त्रिया मोठ्या प्रमाणात पुनर्विवाह करतात आणि त्यामुळे मुसलमानांतील जननप्रमाण वाढते..."[१३]

मुसलमान, ख्रिश्चन आणि अलीकडील काळात बौद्ध यांच्या लोकसंख्येत होणाऱ्या वाढीचे एक अत्यंत महत्त्वाचे कारण म्हणजे हिंदू धर्मातून या धर्मांत जाणाऱ्या लोकांची मोठी संख्या हे होय. हिंदूंच्या काही जातींना विशेषत: अस्पृश्यांना मिळणारी खेदजनक व अमानुष वागणूक हेच धर्मांतराचे प्रमुख कारण आहे. इतर धर्मांकडून त्यांना दाखविली जाणारी आमिषे हे त्या मानाने दुय्यम कारण म्हटले पाहिजे. हिंदूंच्या या अमानुष वागणुकीमुळेच त्यांच्यातील लाखो लोक इतर धर्मांत गेले आहेत.

आजच्या बांगला देशातून व पूर्वीच्या पूर्वपाकिस्तानातून जे मुसलमान भारतात आले त्यांच्यामुळेही १९५१ ते १९६१ या काळात भारतातील मुसलमानांच्या संख्येत वाढ झाली होती.

या सर्व विवेचनाचा सारांश थोडक्यात असा सांगता येईल की,

(१) वेगवेगळ्या धार्मिक जमातींच्या लोकसंख्येत १९७१ च्या जनगणनेनुसार झालेली सापेक्ष वाढ ही नवीन नसून ती पूर्वीपासून चालत आलेलीच आहे,

(२) मुसलमानांमधील लोकसंख्यावाढीचे मोठे प्रमाण हा विधवाविवाह, धर्मांतर वगैरे राजकीय व समाजशास्त्रीय गोष्टींचा परिणाम आहे.

(३) मुसलमान लोक कुटुंबनियोजन करीत नसल्यामुळे त्यांची संख्या हिंदूंपेक्षा अधिक वेगाने वाढत आहे या समजुतीला वस्तुस्थितीचा कसलाही आधार नाही. याच्या उलट आजवर झालेल्या वेगवेगळ्या पाहाण्यांवरून असे दिसून येते की सर्व धर्मांच्या आणि आदिवासींसह हिंदूंतील सर्व जातींच्या लोकांनी कुटुंबनियोजनाचा स्वीकार केला असून मुख्य प्रवाहा-पासून कोणतीही जमात दूर राहिलेली नाही.

या संदर्भात एक महत्त्वाची गोष्ट लक्षात ठेवली पाहिजे ती अशी की कुटुंबनियोजनाचे कार्यक्रम पहिल्या पंचवार्षिक योजने-पासूनच आखण्यात आले असले तरी १९६५ नंतरच त्यांच्या जोरदार अंमलबजावणीस सुरुवात झाली. शिवाय, वेगवेगळ्या धर्मानुयायांमधील कुटुंबनियोजनविषयक प्रवृत्ती व अंमल-बजावणी याबाबतीत आपण समंजसपणाचा दृष्टिकोन स्वीका-

रला पाहिजे. काही धर्मांचे लोक कुटुंबनियोजनाचा वापर करतील आणि इतर लोक करणार नाहीत या भूमिकेवरून विविध धर्मांच्या लोकसंख्येचे अंदाज वर्तविणे चुकीचेच ठरेल. असे अंदाज केवळ भोळेपणाचेच ठरतील असे नव्हे तर ते दिशाभूल करणारे व राजकीय हेतूने केलेले ठरतील. त्यांवरून एवढेच दिसून येईल की विश्लेषणाच्या जनसांख्यिकी पद्धतींचा विद्वान म्हणून मिरवणाऱ्या लोकांकडून गैरवापर केला जाऊ शकतो. हिंदूंनी कुटुंबनियोजनाचा वापर केल्यास त्यांची संख्या मुसलमानांच्या संख्येपेक्षा कमी होईल हे मत वस्तुस्थितीला धरून नसून केवळ हिंदूंमध्ये भीतीचे वातावरण निर्माण करण्यासाठी प्रसृत केले जात आहे, यात मुळीच शंका नाही.

❋ ❋

आधार :

(१) श्री. सुधीर हेद्रे 'हिंदूज अँड फॅमिली प्लॅनिंग,' सुप्रजा प्रकाशन, मुंबई २, १९७१ पृष्ठे

(२) कित्ता : पृ. ६

(३) कित्ता : पृ. ३५ व १११

(४) हक क्षाहुस्त 'रिलीजन ऑफ इस्लाम ऑन फॅमिली प्लॅनिंग,' 'फॅमिली प्लॅनिंग न्यूज', एप्रिल – मे १९७०, पृ. २, तसेच ओवेसी एम् ए. आणि कपूर सी., 'इस्लाम अँड फॅमिली प्लॅनिंग,'
'फॅमिली प्लॅनिंग न्यूज' ऑगस्ट-सप्टेंबर १९७०.

(५) प्रा. व सौ. दांडेकर 'सर्व्हे ऑफ फर्टिलिटी अँड मॉरटॅलिटी इन पूना डिस्ट्रिक्ट' गोखले अर्थशास्त्र संस्था, १९५३ पृ. ६०, ९६

(६) वसंत प्र. पेठे 'डेमोग्राफिक प्रोफाइल्स ऑफ अॅन अर्बन पॉप्युलेशन,' पॉप्युलर प्रकाशन, मुंबई, १९६४, पृ. ६०

(७) वसंत प्र. पेठे 'डेमोग्राफिक स्टडीज इन सम रूरल अँड अर्बन एरियाज ऑफ बॉम्बे स्टेट' 'स्टडीज इन फॅमिली प्लॅनिंग' मिनिस्ट्री ऑफ हेल्थ, गव्हर्नमेंन्ट ऑफ इंडिया, नवी दिल्ली, १९६०, पृ. ९९. तसेच वैजयंती गाटे, 'डिफरशियल फर्टिलिटी,' 'अर्थविज्ञान' सप्टेंबर १९६१.

(८) एस. एन. आगरवाल, 'अॅटिटयूडस टोअर्डस फॅमिली प्लॅनिंग इन इंडिया', 'इन्स्टिटयूट ऑफ एकॉनॉमिक ग्रोथ, ऑकेजनल पेपर्स, क्रमांक ५, एशियम पब्लिशिंग हाउस, मुंबई १९६२, पृ. – ७, ३४

(९) के. जी. कृष्णमूर्ती, रिसर्च इन फॅमिली प्लॅनिंग इन इंडिया,' स्टर्लिंग पब्लिशर्स, १९६८, पृ. – १९

(१०) एस. पी. महंती आणि एस. एल. एन. राव 'स्टडी ऑफ सोशियो-एकॉनॉमिक अँड डेमोग्राफिक कॅरॅक्टरिस्टिक्स ऑफ आय्. यू. सी. डी. अॅक्सेप्टर्स इन ग्रेटर बाँबे, इंटरनॅशनल इन्स्टिटयूट फॉर पॉप्युलेशन स्टडीज, मुंबई १९६८, पृ. ५ (मिमिओग्राफ्ड)

(११) अशोक कुमार 'अॅन ओव्हर व्ह्यू ऑफ आय्. यू सी. डी. स्टडीज इन इंडिया;' इंटरनॅशनल इन्स्टिटयूट फॉर पॉप्युलेशन स्टडीज, मुंबई १९७१, पृ. १५, १७, ४७-४८

(१२) प्रोग्रॅम इव्हॅल्युएशन ऑर्गनायझेशन, प्लॅनिंग कमिशन, गव्हर्नमेंट ऑफ इंडिया, फॅमिली प्लॅनिंग प्रोग्रॅम इन इंडिया : अॅन इव्हॅल्युएशन, १९७०, पृ. ८०

(१३) किंगले डेव्हिस, 'पॉप्युलेशन ऑफ इंडिया अँड पाकिस्तान,' प्रिन्सटन युनिव्हर्सिटी प्रेस, १९५१ पृ. १९३.

॥ श्री ॥

संपादक 'अर्थ' मासिक, ६९० शिवाजीनगर, पुणे ४

स. न. वि. वि.

आपल्या अर्थ मासिकाचा मी / आम्ही वर्गणीदार होऊ इच्छितो.

कृपया ____________ महिन्यापासून अंक पाठविणेस सुरुवात करावी. कळावे.

व्यक्ती वा संस्थेचे नाव ____________

पत्ता ____________

ठिकाण ____________ दिनांक ____________

आवेदक

# उद्योजन

## किर्लोस्कर उद्योगसमूह – उद्योगपती श्री. वसंतराव वैद्य

### किर्लोस्कर – 'एक उद्योगविद्यापीठ' (१९००–१९७५)

**अधिष्ठान कोणते ?**

किर्लोस्करांच्या उद्योगसमूहाच्या स्थापनेपासून आजपर्यंतचा अभ्यास करताना काही गोष्टी काळजीपूर्वक पाहण्याची जरूर आहे. हा उद्योगसमूह कोणत्या परिस्थितीत सुरू झाला ? त्याच्या प्रेरणा कोणत्या होत्या ? त्याची वाढ व प्रगती कसकशी झाली ? कोणती जिद्द वा ध्येयवाद त्यात अभिप्रेत होता ? केवळ नफा मिळवून पुंजीपती व्हायचे की त्याहीपेक्षा राष्ट्रीय महत्त्वाच्या अन्य कार्याकरता एखाद्या संयोजकाने काही मूल्ये निश्चित करून त्याप्रमाणे कार्यरत व्हायचे ? ह्या सामाजिक, आर्थिक तसेच नैतिक कसोट्यांवर ह्या उद्योगसमूहांचे मूल्यमापन होणे इष्ट आहे.

आजच्या किर्लोस्कर उद्योगसमूहाचा पाया एका कष्टाळू, धाडसी, जिद्दी व प्रामाणिक माणसाच्या अविरत झगड्यातून उभा राहिलेल्या एका उद्योगावर आहे. तो ज्यांनी घातला, त्या लक्ष्मणरावांना जोड मिळाली ती त्यांच्याच कुटुंबातील त्यांच्या सख्ख्या थोरल्या भावांकडून. ते दोघेही भाऊ म्हणजे एक शिक्षक (कै. रामअण्णा) व दुसरे डॉक्टर (कै. वासुदेवराव) ह्या दोघांना स्वतंत्र व्यवसाय व कारखानदारी ह्यामध्ये प्रयोग करावे व त्यांचे ह्या क्षेत्रातील अनुभवी व तंत्रकुशल बंधू श्री. लक्ष्मणराव ह्यांना उत्तेजन द्यावे ह्याबद्दल तितकीच आस्था होती. १८८४ मध्ये धारवाड येथील कुटुंबातल्या सर्वांत लहान मुलाने शाळा सोडण्याचा जो धाडसी निर्णय घेतला ह्या घटनेपासूनच ह्या उद्योगाचा संकल्प आहे. यंत्रकला शिकावी, चित्रकला शिकावी असे श्री. लक्ष्मणरावांना वाटू लागले. त्यानंतर ते मुंबईस आले. जे. जे. स्कूलमध्ये त्यांनी चित्रकलेच्या तिन्ही ग्रेड्स मिळविल्या. त्यानंतर १८८७ मध्ये त्यांना व्हिक्टोरिया ज्युबिली टेक्निकल इन्स्टिट्यूटमध्ये ड्रॉइंगशिक्षक म्हणून नोकरी मिळाली. तिथे यंत्रांची डिझाइन्स व ड्रॉइंग करण्याची त्यांना संधी मिळत गेली. तेथील वर्कशॉपमध्ये लेथ, ड्रीलिंगमशिन, स्लॉटिंग मशिन ह्यांचीही माहिती करून घेता आली. आपले काम झाल्यावर तिथल्या श्री. वेलजी मिस्त्री ह्या माणसाकडून त्यांनी यंत्रज्ञानात प्रगती केली. तसेच नूरखान इब्राहिम ह्या टिनमनच्या ओळखीतून मिलमधील यंत्रांची ड्रॉइंग देणे, जर्मनीतून एक दहा हॉर्सपॉवरचे ऑइल-एंजिन आणवणे, छापखाना उभारणे, तसेच सायकल चालवणे व ती दुरुस्त करणे अशा अनेक हुन्नरी आत्मसात केल्या. नोकरीत योग्यता असूनही व जागा असूनही केवळ भारतीय म्हणून बढती न मिळाल्यामुळे त्यांनी राजीनामा देऊन बेळगावात एक सायकलदुकान काढले. त्यानंतर डॉक्टरांना लागणाऱ्या औषधांच्या कागदी डब्या तयार करण्याकरता एक छोटा लेथ व दाब-प्रेस घेतला.

त्या वेळी नुकतेच लग्न झालेले होते व त्यांच्या पत्नीने त्यांना त्यांच्या पाटल्या देऊ केल्या. असे भांडवल उभे करून त्यांनी आपले उद्योग चालवले. कुठल्याच एका उद्योगात भरपूर मिळकत येत नव्हती. पवनचक्क्या बनवून दिल्या, १९०१ मध्ये कडबा कापण्याचे यंत्र तयार केले, यमाई देवळाचा सभामंडप बांधण्याचे कंत्राट घेतले आणि २–३ वर्षांनंतर लोखंडी नांगरही तयार केला. त्या नांगराकरता एक बिडाची भट्टी, अमेरिकन फौन्ड्री मासिकाची पारायणे करून तयार करवली. पहिल्या दोन वर्षांत तयार झालेल्या ६ नांगरांपैकी एकही नांगर विकला गेला नाही. दरम्यान चरितार्थ चालू राहिला पाहिजे म्हणून मोटरदुरुस्ती, सायकलचे वर्ग इत्यादि हुन्नरीच्या गोष्टी चालू ठेवल्या. बेळगावातली ठळकवाडी येथील लक्ष्मणरावांच्या कारखान्याची जागा म्युनिसिपालिटीने ताब्यात घेतल्यामुळे, औंधच्या पंतप्रतिनिधींनी देऊ केलेल्या एका जागेवर बेळगावची घडी मोडून १९१० मध्ये धुळवडीच्या दिवशी त्यांनी कुंडलरोड ह्या स्टेशनवरील निवडुंगांच्या माळरानावर किर्लोस्करवाडीची उभारणी केली.

त्या वेळचे भांडवल म्हणजे राजेसाहेबांनी दिलेल्या कर्जाचे दहा हजार रुपये व बेळगाव म्युनिसिपालिटीकडून जागा

सोडल्याबद्दल ब्रिटिश कलेक्टरच्या खटपटीने मिळालेले साडे-चार हजार रुपये !

३०–३५ जिवाभावाचे कामगार व मनातला दुर्दम्य विश्वास ह्या गोष्टींच्या जोरावर किर्लोस्करवाडी वाढली. नांगर लोकप्रिय होऊ लागले. त्यांचा खप वाढत गेला; पण एवढ्यावर समाधान मानणे हा लक्ष्मणरावांचा व किर्लोस्करांचा स्वभाव नाही. एकातून दुसरं–दुसऱ्यातून तिसरं असे प्रयोग–संशोधन–नवीन प्रकारची यंत्रे–नवी साहसे–नवी क्षितिजे धुंडण्याचे एक व्यसनच ह्या उद्योगसमूह चालविणारांना आहे. नांगर यशस्वी झाल्यानंतर सेंट्रिफ्युगलपंप, ऑइलएंजिन, शेतकी औजारे, पंप, काळे–चरखा, लोखंड व पोलादाच्या भट्टया, हरिहर, बंगलोर येथील नवे कारखाने अशा त्यांच्या नवनव्या उपक्रमांनी किर्लोस्कर उद्योगसमूह सतत वाढता राहिला. दोन्ही युद्धकाळात त्यांच्या उद्योगांना काम जास्त मिळत गेले. तसेच दोन युद्धांच्या मधल्या काळात मंदीलाही त्यांना तोंड देता आले. उद्योग सोडायचा नाही, बाजारात तेजी–मंदीचे चक्र चालणारच; पण सतत अभिनव कल्पना, नवे उपक्रम चालू ठेवायचे हे त्यांचे ब्रीद.

स्वत: श्री. लक्ष्मणरावांनी नव्या यंत्रांच्या संशोधनात जातीने लक्ष घातले. ( Development of indigenous technology ) आणि आपल्या सहकाऱ्यांना त्यांनी भारताला अनुरूप होईल अशी टेक्नॉलॅजी करण्यासाठी प्रेरणा व मार्गदर्शन दिले. त्यांनी साधी बिनशिकलेली सामान्य बुद्धीची माणसे हाताशी धरून त्यांना यंत्र व तंत्रशास्त्रात वाकबगार केले. शंतनुराव, शंकरराव जांभेकर, अनंतराव फळणीकर, राजारामपंत किर्लोस्कर, अशी पाश्चात्य देशातल्या इंजिनिअर व व्यवस्थापकांपेक्षा वरचढ माणसं तयार केली.

फक्त आपल्या कारखान्याच्या वाढीपुरतं लक्ष न देता महाराष्ट्रात जो जो कोणी कारखानदारी करण्यास सरसावला त्याला त्याला नि:स्पृहपणे व उमदेपणाने त्यांनी मदत केली. त्यातूनच श्री. गुरुनाथराव व श्रीपादराव ओगलेबंधूंचा काचकारखाना उभा राहिला. पंडितांचा लकाकि पेंट्सचा कारखाना, टिकेकरवाडी येथील शिवाजी वर्क्स, बेळगाव येथील पुसाळकर इंडस्ट्री, संकेश्वराचा श्री. तुकाराम सुतार ह्यांचा भारत मेटल वर्क्स, कुडचीकर ह्यांचा 'न्यू विजय इंडस्ट्रीज, कोल्हापूर येथील पंको कारखाना, मोटेबेनूर गावातील श्री. बसाप्पा हावनूर ह्यांचे वर्कशॉप, सोनाळकर उद्योग, हरिहर येथील व्यंकप्पा सुतार इ. मंडळींचे वर्कशॉप, कोल्हापूरच्या उद्यमनगरमधील मीरासाहेब व करजगार ह्यांची वर्कशॉपस्, पुण्याचा शिरोडकर पॅकिंग इंडस्ट्री, सांगली येथील जयदेव रोप फॅक्टरी, सांगलीचाच भिडे इंडस्ट्रीज अशी किती तरी उदाहरणे सांगता येतील की ज्यांना किर्लोस्कर उद्योगसमूहाचे सहाय्य झाले आहे.

'महाराष्ट्रात बुद्धी आहे, कौशल्य आहे, जिद्द आहे, स्वाभिमान आहे : ह्याच गुणांचा उपयोग करून इंजिनिअरिंग इंडस्ट्रीजची वाढ सर्वप्रथम दक्षिण महाराष्ट्रात व त्यानंतर सर्वत्र महाराष्ट्रात व्हावी ह्याकरता ह्या उद्योगसमूहाचे प्रवर्तक ह्यांनी दूरदृष्टीने लक्ष घातले. कोयनायोजनेचा पाठपुरावा त्यांनी पदराला खार लावून तळमळीने केला. ही सर्व धडपड कशाची द्योतक आहे ?'

ब्रिटिश सत्तेविरुद्ध हे एक प्रकारे एका देशभक्ताचे मूक बंड होते. ह्या लढ्यात नवी स्वाभिमानी व कर्तृत्ववान माणसं घडवणे हे उद्दिष्ट होते. 'ब्रिटिश कारखानदारीशी टक्कर देण्याची प्रेरणा होती. देशातील सामान्य शेतकरी व ग्राहकाच्या गरजा स्वस्त व चांगल्या वस्तू देऊन पुऱ्या करण्याची ईर्षा होती. आपल्या स्वत:च्या उद्योगाच्या वाढीबरोबर इतर उद्योजकांना बरोबर घेऊन सर्वांनी पुढे जायचे असा ध्येयवाद होता. कारखान्यात काम करणारा माणूस निव्वळ पोटार्थी न होता तो अधिक कुशल झाला पाहिजे ह्याकरता त्याला कारखान्यावर, यंत्रावर व उद्यमावर प्रेम करायला शिकवणाऱ्या शिक्षकाची भूमिका होती.

स्वत:ला पाश्चात्य विद्या व अत्याधुनिक तंत्र शिकता आले नाही म्हणून आपल्या माणसांना उदा० शंभोराव, राजारामपंत व शंतनुराव इत्यादींना परदेशात पाठवायचे, त्याकरता पडेल तो खर्च करायचा व तिकडून त्यांना नवी दृष्टी व कसब मिळाल्यावर त्याचा आपल्या कारखानदारीच्या विकासाकरता उपयोग करून घ्यायचा ही त्यांची चतुरस्र दृष्टी पाहून मन थक्क होते. ती माणसे परत आल्यावर त्यांच्याशी वाद घालायचा, शंका विचारायच्या, त्यांना नव्या सुधारणा करण्यासाठी प्रवृत्त करायचे हे नेतृत्वाचे गुणही आद्यसंस्थापकांत दिसतात. शेवटपर्यंत श्री. लक्ष्मणराव किर्लोस्करांनी नवे प्रयोग, नवे उद्योग करणे सोडले नाही. मधमाशा पाळण्यापासून तो भात लावण्यापर्यंत त्यांनी अनेक छंद केले. वयाच्या ८७ व्या वर्षापर्यंत अविरत उद्योगाची निष्ठा असलेला असा उद्योजक विरळा !

सारांश ज्या परिस्थितीत हा उद्योगसमूह सुरू झाला त्या वेळी धंद्याला,कारखानदारीला फार चांगले दिवस होते असे नाही. बरे, नोकरी वा इतर व्यवसाय मिळू शकत नव्हता म्हणून उद्योगात पडावेच लागले अशीही परिस्थिती नव्हती. फार धनाढ्य व्हावे, खूप पैसा मिळवावा व चैनीत मस्तीने रहावे अशी भोगवादी महत्त्वाकांक्षा नव्हती. लक्ष्मणराव तर जन्मभर खादी वापरीत. 'प्रेरणा होत्या त्या उद्योजकाच्या

(Industrial entreprenewr) नवे प्रयोग, नवे तंत्र,नवे यंत्र, नवे कांही,तरी करून ते यशस्वी होइस्तवर त्याला परिपूर्ण गुणवत्ता( Perfection) मिळवून देण्याचा ध्यास, त्याबरोबर देशातल्या शेतकऱ्याच्या, बहुसंख्य माणसांच्या गरजा ओळखण्याची अचूक जाण होती,'दूरदृष्टीहोती, संघटनाकौशल्य होते,नेतृत्वगुण होते, धीमेपणा होता, व कष्टाळूपणा होता. कारखान्यातल्या सर्व कामगारांना आपल्या कुटुंबांतील एक घटक म्हणून वागवण्याची–मग त्याची जात–धर्म–पंथ–काहीही असो असे सौजन्य होते. त्याच्या जोडीला करडी शिस्त होती, तसाच हिशोबी व्यवहारीपणाही होता.ज्या वेळी वाडीतल्या कामगारांनी त्यांच्या स्वतःच्या कारखान्याशीच परकेपणाची भावना दाखविली त्या वेळी वाडी सोडून जाण्यातही त्यांची करारी निःस्पृहता दिसते. मांगाकडचे लग्न लावण्यात पुढाकार घेणे, अस्पृश्यता न पाळणे, प्रामाणिक व कुशल मुसलमान कामगारांनाही विश्वासात घेणे, किर्लोस्कर मासिकातून नव्या दृष्टिकोनाचे साहित्य प्रसिद्ध होत असता त्याला उत्तेजन देणे व कामाचा गवगवा, जाहिरात, आत्मप्रौढी न करता सतत काम करीत राहणे, अशी किती तरी सामाजिक व नैतिक मूल्ये त्यांच्या प्रत्यक्ष वर्तनाने त्यांनी त्यांच्या सहकाऱ्यांवर बिंबवली आहेत.

किर्लोस्कर उद्योगसमूहाच्या वाढीचा अभ्यास केल्यासही असे आढळते की भांडवलात व नफ्यात वाढ करण्याबरोबरच ह्या समूहाने निर्मितीतील कौशल्यात वाढ व नवे उद्योग सुरू करण्यातील पुढाकार (Pioneering) ह्यात जास्त लक्ष दिले आहे. किर्लोस्करांना घरचेच भांडवल प्रचंड प्रमाणावर उपलब्ध झालेले नाही, विक्रीतंत्र, वाणिज्य, सावकारी, पैशाची उलाढाल ह्यांचे पूर्वसूरींचे संस्कार नव्हते. इंजिनिअरिंगकडून उद्योगाकडे व उद्योगातील कौशल्यामुळे विक्री वाढल्यानंतर जो नफा मिळेल त्याचा उपयोग नव्या उत्पादनप्रयोगाकरता करणे व पुन्हा नवे इंजिनिअरिंग व त्यातून नवा उद्योग अशी परंपरा सुरुवातीपासूनच आजतागायत चालू आहे असे आढळते. ह्या समूहाचा विस्तार होताना कोणा व्यक्ती वा संस्था ह्यांची फसवणूक व शोषणही दिसत नाही. गेल्या ७५ वर्षांतल्या प्रदीर्घ काळातील ध्येयप्रेरित साधना व अस्तित्व (Standing) ह्यांचा ह्या उद्योगसमूहाला लाभ झाला असेच त्याबाबत म्हणता येईल.

## विकासाची वाटचाल

किर्लोस्कर उद्योगाच्या वटवृक्षाच्या पारंब्या, मुळे आता दूरवर विस्तारली आहेत. ह्या उद्योगात खालील युनिट्स समाविष्ट करता येतील. खरे पाहता त्यातील एकटे किर्लोस्कर ऑइल इंजिन्स वा किर्लोस्कर न्यूमॅटिक्स वा किर्लोस्कर कमिन्स ही युनिट्सच आता महाप्रचंड उद्योगच झाले आहेत. त्यातील प्रत्येकाचा स्वतंत्र अभ्यास करणे खरे पाहता आवश्यक झाले आहे.

१९०० मध्ये सायकलदुकान, तसेच किर्लोस्कर ब्रदर्सची स्थापना, १९१० मध्ये किर्लोस्करवाडीचा कारखाना, १९२७ मध्ये पहिले ऑइल एंजिन, १९४१ मध्ये म्हैसूर संस्थानात हरिहर येथे म्हैसूर किर्लोस्कर हा मशिन-टूल्सचा कारखाना, १९४४ मध्ये बंगलोर येथे किर्लोस्कर इलेक्ट्रिक कंपनी, १९४६ मध्ये किर्लोस्कर ऑइल इंजिन्स हा पुण्यातील कारखाना, १९६२ मध्ये किर्लोस्कर न्यूमॅटिक्स तसेच किर्लोस्कर कमिन्स आणि त्याच वर्षी जुलैत बंगलोर येथील निघालेले किर्लोस्कर एसिआ हे तीन कारखाने, १९५९ मध्ये किर्लोस्कर प्रेस पुण्याला आला. १९६३ मध्ये किर्लोस्कर कन्सल्टंट्स, १९१० पूर्वीचा शिवाजी वर्क्स सोलापूर, पश्चिम जर्मनीतील, फिलिपिन्स व मलेशिया येथील एफ्. एच्. शुले हा कारखाना, अलीकडे निघालेला कोथरूड येथील किर्लोस्कर किसान इक्विपमेंट व नासिक येथील किर्लोस्कर ट्रॅक्टर्स असे विविध उद्योग ह्या उद्योगसमूहामुळे विस्तारले आहेत.

ह्या कारखान्यात कोणते उत्पादन होते ते जाणून घेणे अगत्याचे आहे.

**किर्लोस्करवाडी :** भारतातील एकूण पंपउत्पादनापैकी सर्वांत जास्त व विविध पंपांचे उत्पादन वाडीच्या कारखान्यात होते. त्याचप्रमाणे व्हर्टिकल टरेट लेथ्स, हॉरिझाँटल बोअरिंग मशिन, सील्ड कॉम्प्रेसर्स इ.; देवास येथील शाखेत पाऊण इंचापासून ३६ इंचांपर्यंतचे सेंट्रिफ्युगल पंप, डीप वेल वर्किंग हेड्स, शेंगा फोडण्याची यंत्रे, लोखंडी नांगर, उसाचे चरक, व्हर्टिकल लेथ्स, सील्ड कॉम्प्रेसर्स इ.

**म्हैसूर किर्लोस्कर :** ऑटोमॅट लेथ, ग्राइंडर्स, सेंटर व ऑल गियर्ड हेड लेथ्स कॅप्स्टन अशा अनेक यंत्रांचे उत्पादन होते. खाजगी क्षेत्रात मशिनटूल करणारा भारतातला हा सर्वांत मोठा कारखाना.

**किर्लोस्कर ऑइल इंजिन्स :** ह्या कारखान्यात ५ पासून जास्त अश्वशक्ती असलेली ऑइल, डिझेल इंजिने, त्यांचे स्पेअर्स इ. होतात. बँकॉक, रॉटरडॅम, बैरूत येथे कंपनीची विक्रीकेंद्रे आहेत. आता ३५०० अ. श. पर्यंत एंजिने करण्याची परवानगी मिळाली आहे. मोटारींना लागणारी डिझेल एंजिने जनरेटर सेटस् बनतात.

**किर्लोस्कर इलेक्ट्रिकल्स :** ह्याच्या बंगलोर व हुबळी येथील शाखांतून इलेक्ट्रिक मोटर्स तयार होतात. (भारताच्या एकूण

उत्पादनात ३६टक्के हिस्सा) त्याचप्रमाणे इलेक्ट्रिक ट्रान्सफॉर्मर्स, आल्टर्नेटर्स, वेल्डिंग जनरेटर्स, ऑटोमेटिक डिझेल जनरेटर सिट्स, स्पीड कंट्रोलर्स, व्होल्टेज कंट्रोलर्स इ. उपकरणे तयार होतात.

किर्लोस्कर न्यूमॅटिक्स : हडपसर येथील ह्या नव्या कंपनीत अर्फ तयार करण्याची, एअरकंडिशनिंगची मशिनरी तयार होते.

किर्लोस्कर कमिन्स : ह्या कोथरूड येथील कारखान्यात १०० ते ८०० अश्वशक्तीची डिझेलएंजिने विशेषत: जहाजांच्या उपयोगाची तयार होतात.

किर्लोस्कर एसिआ : ह्यात स्विचगेअर्स व मोटरकंट्रोल-गेअर्स होतात.

किर्लोस्कर किसान : मध्ये शेतीला लागणारी अवजारे, औषधांचे फवारे, गतिमान सायकलएंजिन, गतिमान रिक्षा-एंजिन इ. उत्पादन होते.

किर्लोस्कर शूले : ऑइलइंजिन्स, शिवाजी वर्क्समध्ये कास्टिंग, भारत फोर्ज ह्या पुण्यातील प्रचंड कारखान्यात सर्व प्रकारचे फोर्जिंग व क्रँकशॅफ्ट आणि किर्लोस्कर कन्सल्टंटमध्ये व्यवस्थापन व विक्रीतंत्राबाबतीत व्यावहारिक सल्ला व मार्गदर्शन देण्याची सेवा उपलब्ध केली जाते.

सारांश, नांगरापासून सुरू झालेल्या ह्या उद्योगाचा विविध तऱ्हेच्या तांत्रिक दृष्टया अवघड व कौशल्यपूर्ण वस्तूंचे उत्पादन करण्यापर्यंत वाटचाल झाली आहे. एवढेच नव्हे, तर किर्लोस्कर उद्योगसमूहाचे मार्गदर्शन व त्यांच्या अनुभवाचा फायदा भारतातले अनेक उद्योग-खाजगी व सरकारी क्षेत्रातील देखील घेत आहेत. त्यात आपल्या देशातल्या व परदेशांतल्या मातबर कंपन्यांपासून लहान उद्योजकांपर्यंत सर्व प्रकारच्या संस्थांचा समावेश आहे. प्रोजेक्ट इंजिनिअरिंग, थर्मल पॉवर स्टेशन, प्रॉडक्ट डिझाइन व डेव्हलपमेंट, 'केमिकल इंजिनिअरिंग, मार्केट रिसर्च, लॅब सर्व्हिस, वर्क स्टडी, अकाउंटिंग, ऑपरेशन रिसर्च, कॉम्प्युटर सर्व्हिस, प्लेसमेंट सर्व्हिस, कमर्शियल इन्फर्मेशन, फार्म सर्व्हिस, लँग्वेज सर्व्हिस अशा किती तरी सेवा ह्या सल्ला-केंद्रामार्फत उपलब्ध केल्या जातात. " जगभर पसरलेल्या किर्लोस्कर समूहाच्या विकासामुळे त्याला भारतात तसेच आंतरराष्ट्रीय औद्योगिक क्षेत्रात एक अढळ व सन्मानित असा नावलौकिक प्राप्त झाला आहे ह्यात शंका नाही."

## आजचे विराट-स्वरूप

किर्लोस्कर उद्योग हा एक प्रामुख्याने इंजिनिअरिंग उद्योग आहे. बिर्ला टाटा, जैन इ. समूहांशी तुलना करता त्यांच्या उत्पादनक्षेत्राचे विशेषीकरण झालेले आढळते. बिर्ला उद्योगसमूहात विविध उद्योग व व्यापारांचा समावेश करता येतो तसे ह्याचे स्वरूप नाही. किर्लोस्कर हे मूलत: तंत्रज्ञ (Technocrat) आहेत. त्यांनी सुरुवातीपासूनच भारतातल्या कृषि-उद्योगाला सहाय्य दिले आहे. नांगर, डिझेलइंजिन, पंप, शेतीअवजारे, औषध-यंत्रे व आता ट्रॅक्टर्स ह्या त्यांच्या उत्पादनाचे सर्व लक्ष्य कृषि व कृषि-उत्पादन विकास हेच दिसते. इलेक्ट्रिक मोटर्स, मशिनटूल्स इत्यादी भारतातल्या कारखान्यांना उपयुक्त असलेल्या वस्तू तयार करण्याकडेही ते लक्ष पुरवीत आहेत. जर्मनीत तांदूळ-सडण्याच्या गिरण्यांचे उत्पादन करण्यात त्यांनी शूले कंपनीबरोबर सहकार्य केले आहे.
(शूले किर्लोस्करांनी विकत घेतली होती. आता पुनर्रचना केली आहे म्हणून subsidiary नाही. )

' महाराष्ट्रापुरता विचार केल्यास किर्लोस्कर हे महाराष्ट्रातले सर्वांत मोठे कारखानदार आणि देशाच्या पातळीवर पाहिल्यास डिझेलइंजिन्सचे सर्वांत मोठे उत्पादक आहेत. भारतातल्या शेतकऱ्याला पहिला लोखंडी नांगर त्यांनीच दिला. तसेच पहिला सेंट्रिफ्युगल पंप व पहिले व्हर्टिकल डिझेल-इंजिनही त्यांचेच. मशिन टूल करण्याचा खाजगी क्षेत्रातला सर्वांत मोठा कारखाना त्यांचाच. देशातील बीज-उत्पादन-योजनांना आवश्यक असलेल्या कॉम्प्रेसर्स, ट्रान्सफॉर्मर्स, स्विचगेअर्स, हेवी मशीनं टूल्स इ. वस्तू पुरविण्यात त्यांचा फार मोठा भाग आहे. इंजिनिअरिंग वस्तू निर्यात करण्यातही ह्या उद्योगसमूहाचे विशिष्ट स्थान आहे. ज्या पश्चिम जर्मनीची ख्याती डिझेलइंजिनमध्ये त्याच देशाला किर्लोस्करांनी सर्वप्रथम इंजिने निर्यात करून एक विक्रम प्रस्थापित केला. १९५४ पासून डिझेलइंजिनांच्या निर्यातीने किर्लोस्करांनी कोटयवधी रुपयांचे परदेशी चलन मिळवले आहे. ब्रिटनला पुण्याहून विमानाने किर्लोस्कर इंजिनांचा पुरवठा होऊ लागला. त्यांचे संलग्न व संबंधित कारखाने मिळून सुमारे ३० हजार लोकांना रोजगार लाभला आहे. सुमारे ११० कोटी रुपयांची वार्षिक उलाढाल आहे. त्यात निर्यातउत्पन्नाचा वाटा १० टक्के आहे. म्हणजे आपल्या उत्पादनाचा ८० ते ९० टक्के हा मोठा भाग देशातील ग्राहकांनाच हा उद्योगसमूह उपलब्ध करीत असतो. '

किर्लोस्कर ऑइल इंजिन येथे thin walled बेअरिंग व बुशेस होऊ लागले आहेत. त्याचे मासिक उत्पादन सुमारे २ लक्ष पौंड किमतीचे आहे. दर महिन्याला सुमारे ७ लक्ष बेअरिंग्जचे उत्पादन होते. उत्पादनवाढीचा वेग प्रतिवर्षी १२ टक्के आहे. कमिन्स ह्या जागतिक बड्या कंपनीच्या एकूण ९

उत्पादनांपैकी NT4, NHC4, NHRS6 व NRTO6 ही चार इंजिने किर्लोस्कर कमिन्समध्ये होतात. त्याचे ६० टक्के उत्पादन देशातील बड्या बांधणीउद्योगात खरीदले जाते. VT12 हे एंजिन भारतातल्या रणगाड्यांना उपयुक्त वाटत आहे. ह्या कारखान्यात तयार होणाऱ्या अनेक वस्तूंची इराक, रशिया इत्यादी देशांत मागणी वाढत आहे.

डिझेल इंजिनांची मागणी नियोजनकाळात वाढतच आहे. विशेषत: रोडरोलर्स, ट्रॅक्टर्स, वेल्डिंग जनरेटर्स, अर्थमुव्हिंग इक्विपमेंट, बांधणी-यंत्रे इत्यादींना जास्त शक्ती असलेली कार्यक्षम डिझेलएंजिने आवश्यक असतात. शेतीच्या कामाकरता देखील छोट्या इंजिन्सची जरुरी असते.

भारतात प्रतिवर्षी सुमारे २५ ते ३० हजार इंजिने तयार होतात. त्यापैकी सुमारे ८ ते ९ हजार इंजिने म्हणजे २५ टक्के इंजिने एकट्या किर्लोस्कर ऑइल इंजिन्स ह्या कारखान्यात होतात. १९७३-७४ ह्या वर्षी किर्लोस्कर न्युमॅटिक ह्या कारखान्यात २६४ मरीन रिव्हर्स गेअर्स, ११० कन्व्हर्टर्स, ७५३ एअर कांप्रेसर्स, १४१ रेफ्रिजरेशन कांप्रेसर्स, १६९ सम्प पंप्स, २८७ एअरकंडिशंड कांप्रेसर्स, ४२४ रॉक्स ड्रिल्स व १११३ न्युमॅनिक टूल्स असे उत्पादन झालेले आहे. जहाजांपासून तो रेल्वेउद्योगापर्यंत ह्या कारखान्यात तयार झालेल्या यंत्रांची आवश्यकता आहे. परदेशांतही मागणी आहेच. भारत फोर्ज, किर्लोस्कर इलेक्ट्रिकल्स, म्हैसूर किर्लोस्कर्स हे असेच विराट उद्योग आहेत.

जगातल्या प्रमुख व नावाजलेल्या कंपन्या किर्लोस्करांशी सहकार्य (Collaboration) करण्यास उत्सुक असतात. तसेच अमेरिकेपासून तो जपानपर्यंत अनेक देशांत किर्लोस्कर उद्योगसमूहाचे काही स्वतःच्या मालकीचे कारखाने, भागीदारीतील तसेच तांत्रिक सल्ला देणारे व इतर विक्रीकेंद्रे असे उद्योग आहेत.

समूहावर अवलंबून असलेले पुण्यात, सांगली, इचलकरंजी, कोल्हापूर इ. भागात हजारो छोटे कारखाने व वर्कशॉपस् आहेत. तसेच किर्लोस्कर समूहाचे वितरण-विक्री करणारेही त्याहीपेक्षा जास्त संख्येने आहेत. तेव्हा समूहातील एका कारखान्याला आर्थिक ताण बसल्यास त्याचा परिणाम बऱ्याच छोट्या कारखान्यांवर होतो, हे स्वाभाविकच आहे.

## किर्लोस्कर उद्योगाची स्वतःची तत्त्वप्रणाली, अनुशासन व व्यवस्थापन-आदर्श

व्यवस्थापनक्षेत्रात किर्लोस्करांची एक वेगळीच वैशिष्ट्यपूर्ण परंपरा आहे. तिचे सूत्ररूपाने संकलन करायचे झाले तर खालील गोष्टी प्रामुख्याने उल्लेखता येतील.

१. जे काही उत्पादन किर्लोस्कर करू इच्छितात त्य उत्पादनाची आपल्याच देशात किती मागणी राहील ह्यावर त्यां निर्णय पक्के होतात. साधारणपणे ८० टक्के स्वदेशा च विक्री (Home-market) आणि २० टक्के निर्यात असे प्रमाण त्यांना उचित वाटते. सर्वस्वी निर्यातीवर अवलंबून राहिलेले उद्योग हे काही वेळा धोक्याचे ठरतात, असा त्यांचा अनुभव आहे. उत्पादनाचा उपयोग देशातल्या कृषि-उद्योगास व्हावा व तेणेकरून विकासाला गती मिळावी असा दृष्टिकोण असतो.

२. जी यंत्रे तयार केली जातात ती भारतातल्या परिस्थितीचा अभ्यास करून सुसंगत अशीच करण्याकरता मुद्दाम संशोधन, प्रयोग केले जातात. संशोधन व प्रयोग ह्यावर बराच खर्च केला जातो. दुसऱ्यांच्या आयत्या संशोधनावर अवलंबून राहण्याची प्रवृत्ती कमी.

३. स्थानिक ग्राहकांकडून मालाबद्दल ज्या सूचना, तक्रारी येतात त्यांचा विचार करून अधिक गुणवत्तापूर्ण यंत्र तयार करण्याचा सतत प्रयत्न होतो.

४. विक्रीनंतरच्या सेवेशिवाय उत्पादन नाही. सेवा देण्या करता संपर्क अधिकारी (Linkman) नेमला जातो. वितर कांना दुरुस्तीबद्दल प्रशिक्षण दिले जाते. किर्लोस्करांचे उत्पादन दर्जेदारच असले पाहिजे हा आग्रह ठेवला जातो.

(५) कोणताही कारखाना सुरू करायचा झाला तर त्याची स्थापित उत्पादकशक्ती जास्तीत जास्त म्हणजे ८०% पर्यंत किमान वापरली गेली पाहिजे तरच तो किफायतशीर. अन्यथा तो व्यवसाय कितीही लाभदायक असला तरी भांडवल अडकून राहणे ते पसंत करीत नाहीत.

६. मिळवलेल्या प्रत्येक पैशाचा जास्तीत जास्त उपयोग झाला पाहिजे. तो गुंतवणुकीत आला पाहिजे : अनावश्यक इमारती इत्यादी अनुत्पादक बाबींवर खर्च करण्यापेक्षा उत्पादन संशोधन व यंत्रविकास ह्यावर जास्त भर दिला जातो.

७. कोणताही नवा कारखाना सुरू करण्यास ह्या समूहाला सुमारे ३–५ वर्षे लागतात. कही कारखानदार वर्ष–दोन वर्षांतच हे उरकतात. त्यांच्या यंत्रामधील दोष, कमी संख्येच्या ट्रायल्समुळे काढून टाकण्याची त्यांना संधी कमी असते. त्यामुळे जरी त्यांना एकदम बाजारपेठ मिळाली तरी ती गमावण्याचीही पाळी येते. काही भारतातले बडे उद्योगसमूह ह्या प्रक्रियेला ७–८ वर्षे घेतात. स्थिर भांडवलाच्या चक्रवाढ व्याजामुळे त्याचा बोजा वाढत असल्याकारणाने इतका दीर्घ काळ नव्या उद्योगाच्या जुळवाजुळवीस फार महागडा असतो.

८. कोणतीही परिस्थिती येवो उद्योग–धंदा सातत्याने चालू राहिलाच पाहिजे. चालू ठेवलेला धंदाच यशस्वी होऊ

फतो. हे सूत्र त्याकरता संधीकरता, टपून बसणे ( Sit ight ) हे तत्त्व.

९. स्थिर भांडवल रिकामे ठेवण्यापेक्षा व त्याचा खेळत्या ांडवलावर ताण वाढवण्यापेक्षा मध्यम प्रतीचा पण निश्चित ाभदायक उद्योग स्वीकारणे हे श्रेयस्कर.

१०. एखादा कारखाना अयशस्वी झाला व तो बंद केला र त्यातून पळपुटी व भ्याड वृत्ती तयार होते. चुकांना न्याय मळवून देण्याकरता तत्त्वे शोधली जातात. चुका झालेल्या यवस्थापकाला ते बाजूला करून त्यातून निसटण्याची संधी त नाहीत. तर त्याचेकडून बरोबर काम येईस्तोवर त्याला र्व साधनसामग्री उपलब्ध करून त्याला यशस्वी करण्याकरता नकराने प्रयत्न केला जातो. त्यामुळे चुकांतून व्यवस्थापक डे घेत जातो; पण त्याचा आत्मविश्वास व उत्साहही कोमे- न जात नाही.

सर्व कारखान्यांमधून उच्च श्रेणीचे, मध्यमश्रेणीचे व कनिष्ठ तरावरचे उद्योगनिष्ठ व्यवस्थापक तयार केले आहेत. त्यांना मूहातूनच प्रशिक्षण दिले गेले आहे. एखादा फार बुद्धिमान कर्तबगार व्यवस्थापक व जुना मुरब्बी धीमा व समूहात यार झालेला व्यवस्थापक ह्या दोघात संघर्ष झाल्यास त्यातून ावश्यक तेव्हा दुसऱ्या प्रकारच्या व्यवस्थापकास भारन्याय Weightage) दिला जातो. त्यामुळे समूहाबद्दलची निष्ठा ्या कर्तबगार व्यक्तीतही बाणवत जाते.

१२. व्यवस्थापकांना घरे, मोटारी कारखान्याकडून देण्या- क्षा त्यांना स्वतःला त्यात पैसे गुंतवण्याकरिता प्रवृत्त केले ाते; पण असल्या अनुत्पादक गोष्टीत कारखान्याचे भांडवल ाया जाऊ नये ही काळजी घेतली जाते.

१३. प्रत्येक कारखाना स्वयंपूर्ण, समर्थ तसेच नफा मिळ- ण्याइतकी क्षमता असलेला असावा हा दंडक. त्याचा भार तरांवर नको. निदान चार–पाच वर्षांत तो स्वतःच्या पाया- र उभा राहिला पाहिजे असा संकेत.

१४. मंदी-घसरणीच्या काळात संचालकापासून कामगारा- र्यंत ऐच्छिक वेतनघट तसेच काही मजुरांना ऐच्छिक निवृत्ती . मार्गांनी खर्च व बोजा वाचवला जातो अथवा कर्मचाऱ्यांना मीत कमी त्रास होईल अशा योजना आखल्या जातात.

१५. परदेशातील तांत्रिक सहकार्य ज्यांच्याशी करायचे यांच्या मालाची गुणवत्ता दर्जेदार आहे की नाही हे पारखून ेतले जाते. त्या सहकार्यात भारताला साजेशी सुधारणा ( Modification) करण्यावर भर दिला जातो.

१६. सामान्य बुद्धीच्या कामगारांना प्रशिक्षण देऊन त्यांची त्पादनक्षमता वाढवली जाते.

१७. विशेषतः नाते, मित्र व आपुलकी असलेल्या संबंधां- तील व्यक्तींना ह्या समूहात सामावून घेतले जाते. ही माणसे इतरांपेक्षा जास्त आस्थेने काम करतात. मात्र केवळ नात्या- मुळेच मोठेपणाचे पद मिळेल असे नाही. तिथे कर्तृत्वच उप- योगी पडते. लोकांकडून काम करवून घेण्यात जरा कठोरपणाची शिस्त आहे. दुसऱ्याबद्दल अनास्था बाळगणारा कार्यक्षम मनुष्य ह्याच्यापेक्षा सर्वांशी जमवून घेऊन काम करणारा माणूस हा बरा वाटतो.

१८. तीन–चार पिढ्या किर्लोस्कर उद्योगसमूहाचे संबंध त्यांच्या ग्राहक–वितरक–मध्यस्थ–एजंट–कामगार–व्यवस्थापक इत्यादींशी आहेत. त्या जुन्या नात्यांची कदर केली जाते.

१९. ग्राहकांशी सतत संपर्क ठेवला जातो व यंत्रात पूर्णत्व आणण्याचा प्रयत्न केला जातो.

२०. उद्योगधंद्याच्या वाढीकरता जे भांडवल उभे केले जाते ते प्रामुख्याने इक्विटी, बँका व इतर वित्तसंस्थांकडून घेतलेली कर्जे आणि लोकांनी विश्वासाने ठेवलेल्या ठेवी ह्या मार्गांनी. लोकांचा ह्या समूहावरील विश्वास व आदर राहिला पाहिजे ह्याकरता प्रयत्न.

२१. कारखान्यातील प्रत्येक बड्या अधिकाऱ्याला, किंबहुना घरातील मुलांस, कारखान्यातली लहानमोठी कामे करण्याची सवय, तसेच प्रत्येक यंत्राचे समग्र ज्ञान दिले जाते. आयते खाणे वा भार असणे ह्यापेक्षा श्रम-प्रतिष्ठेला महत्त्व दिले जाते.

२२. उत्पादन बाजारात आणण्याची घाई कधीही केली जात नाही. त्याबाबतीत खूप धीमेपणा व काळजी घेतली जाते. बाहेर पडलेला प्रत्येक भाग हा निर्दोष पाहिजे व त्यामुळे किर्लोस्करांची कीर्ती ( Image ) निष्कलंक राहिली पाहिजे असा अट्टाहास असतो.

२३. सारखे नवीन उद्योग, नवी तंत्रे, नवे शोध ह्यांवर भर दिला जातो. नवी साहसे, नवी क्षितिजे धुंडाळली जातात.

२४. आपल्या उद्योगाबरोबर इतर संलग्न उद्योगांची योजनापूर्वक वाढ करणे व महाराष्ट्रातल्या नव्या उद्योजकांना पुढे जाण्याकरता सहाय्य करणे ही आद्यसंस्थापकांची प्रणाली अजूनही आवर्जून सांभाळली जाते.

२५. सारांश नित्य प्रयोगशीलता, यश व लौकिक ह्यायोगे ऐहिक प्रगती हे उद्दिष्ट ठेवले गेले आहे.

## किर्लोस्कर समूहाकडून अपेक्षा

आधुनिक भारतात व विशेषतः महाराष्ट्रात उद्योगधंदे वाढत आहेत. हजारो कारखाने निघत आहेत. शेकडो उद्योग- समूह प्रगतशील होत आहेत. १९०० मध्ये सुरुवातीला जी

स्थिती किर्लोस्करांची होती तशा बाल्यावस्थेत नव्या उमेदीने नवे उद्योग निघत आहेत. किर्लोस्करांचाच स्वतःचा पसारा इतका वाढला आहे की महाराष्ट्रातील नव्या उगवत्या कारखानदारांना प्रत्यक्ष सल्लामसलत देणे, त्यांच्याशी वैयक्तिक संपर्क साधणे त्यांना केवळ अशक्य झाले आहे. जुन्या पिढीला किर्लोस्कर जितके जवळचे (Approachable) वाटत होते तशी परिस्थिती आता राहिली नाही. किर्लोस्कर खूप मोठे झाले आहेत. फार प्रगती झाल्यानंतर सामान्य जगापासून एक प्रकारची अलिप्तता, तुटकपणा (Isolation) होणे किंवा भासणे साहजिक असते. किर्लोस्करांच्या समाजहिताच्या उपक्रमाबद्दल देखील त्यामुळे एक प्रकारची साशंकता व अविश्वास वाटतो. श्रीमंत व्यक्तीबद्दल सामान्यांच्या जगात एक प्रकारची जी अढी, मत्सर आणि संशय निर्माण होतो त्यातलाच हा प्रकार असेल. नव्या पिढीला किर्लोस्कर उद्योगसमूह हा एक भांडवलशाही साम्राज्याचा प्रकार वाटतो. त्याबद्दल काही गैरसमजही प्रसृत केले जातात. असे होत राहिले तर किर्लोस्करांचे तांत्रिक व औद्योगिक क्षेत्रातील आगळे कर्तृत्व देखील महाराष्ट्राच्या मनात अभिमानाचे व आपुलकीचे स्थान निर्माण करू शकेल काय ह्याची ठाम खात्री देता येत नाही. किर्लोस्करांच्या उद्योगसमूहातल्या नव्या पिढीचा प्रत्यक्ष संबंध सामान्य माणसातल्या तळच्या माणसाशी राहू शकत नाही, ह्याचेही कारण केवळ हा पसारा अफाट झाला. कर्मवीर भाऊराव पाटलांपासून क्रांतिकारकांपर्यंत, गांधीजी, नेहरू इत्यादी राष्ट्रीय नेत्यांपासून साहित्यिकांपर्यंत, सहकारी कारखानदारांपासून तो विद्वानांपर्यंत तसेच हरिजन, मुसलमान व उपेक्षित जातींतील सामान्य कामगारांपासून तो व्यवस्थापनतज्ज्ञांपर्यंत ह्या कुळातील मागील पिढीचा संबंध (Rapport) फार घनिष्ठ होता. " त्या दृष्टीने एक यशस्वी तंत्रज्ञ, एक कुशल उद्योगपती, एक निष्णात व्यवस्थापनतज्ज्ञ, एक अति श्रीमंत, एक कारखानदारांचे अग्रेसर नेते ह्या जनमानसातील प्रतिमेपेक्षा ' आमचे किर्लोस्कर ' ही प्रेमाची व आपुलकीची भावना निर्माण करण्याकरता हा उद्योगसमूह उत्सुक नसेल असे नाही; पण त्याबाबतीत पूर्ण समाधान वाटण्याजोगी ह्या घटकेला स्थिती आहे असेही वाटत नाही. "

ज्ञानप्रबोधिनीतील विद्यार्थ्यांना, कैलास ट्रस्टमधील सामान्य ग्रामीण तरुणांना, महिला उद्योगद्वारा असाहाय्य महिलांना किर्लोस्करसमूह फार चांगल्या प्रकारे उद्योग व प्रेरणा देत आहे; पण आजच्या वातावरणात ही सारी कामे ' समाजाला समाजाची वाटत नाहीत. ' ती किर्लोस्करांच्या पंखाखालची वाटतात. "

## किर्लोस्कर विद्यापीठ हवे

" ह्याकरता किर्लोस्कर उद्योगसमूहाकडून ' अर्थ 'चो एक अपेक्षा अशी आहे की किर्लोस्करांनी स्वतंत्र उद्योगविद्यापीठ (University of Industrial Technology) उभी करण्यात आता पुढाकार घ्यावा. ह्या विद्यापीठात इंजिनियरिंग, यंत्रज्ञान, आधुनिक तंत्र, विज्ञान, संशोधन, तसेच औद्योगिक व्यवस्थापनास आवश्यक असलेली इतर मानव्य शास्त्रे उदा. औद्योगिक अर्थशास्त्र, नेतृत्व व प्रशासनशास्त्र, औद्योगिक मानसशास्त्र, वित्तव्यवहार, औद्योगिक जमाखर्च, समाजशास्त्र, विक्रीसंघटना इत्यादी फॅकल्टीजद्वारा ह्या विद्यापीठातून बाहेर पडणाऱ्या स्नातकाला स्वतःचा उद्योग सुरू करण्यास प्रशिक्षित करावे. "

ह्याकरता शासनानेदेखील हे शिक्षणमंत्रालयाचेच कार्य समजून त्याला अनुदाने उपलब्ध करून द्यावी. अशा प्रकारचे उद्योगविषयाचे स्वतंत्र विद्यापीठ उभे करण्यात महाराष्ट्राने अग्रेसरत्व ठेवावे तरच ह्या ७५ वर्षांत ह्या उद्योगसमूहद्वारा झालेल्या आर्थिक हिताच्या कार्याचे महत्त्व आगामी पिढ्यांना वाटत राहील.

" महाराष्ट्रातील सामाजिक चळवळीत न्या. रानड्यांनी पुढाकार घेतला. लोकमान्य टिळकांनी राजकीय चळवळ उग्र केली. म. फुल्यांनी ग्रामीण बहुजनसमाजास त्यांच्या हक्काविषयी जागृत केले. ह्या सर्वांच्या नावाने शैक्षणिक विद्यापीठे व संस्था आहेत. श्री. लक्ष्मणराव किर्लोस्करांनी औद्योगिक क्षेत्रात महाराष्ट्रात जे काम केले आहे ते ह्याच तोडीचे आहे. त्यांच्या प्रेरणा व दूरदृष्टीमुळे किर्लोस्कर उद्योगसमूह वाढलाच; पण महाराष्ट्रातली कारखानदारी व उद्यमशीलताही वाढली. त्यांनी अनौपचारिकपणे किर्लोस्कर उद्योगविद्यापीठाचे कुलगुरुत्वच केले आहे. " त्यांनी प्रशिक्षित केलेली, उत्तेजित केलेली अनेक माणसे महाराष्ट्रातील औद्योगिक क्षेत्रात मोठी झाली आहेत.

" कै. लक्ष्मणराव किर्लोस्करांचे नाव व परंपरा सांगणारी, उद्योगप्रतिष्ठेला महत्त्व देणारी एक युनिव्हर्सिटी शासन व हा उद्योगसमूह ह्यांच्या संयुक्त प्रयत्नातून निघण्याने त्या महान उद्योजकाचे ऋण फेडण्याचे औचित्य ह्या पिढीकडून पार पाडले जाईल. महाराष्ट्राच्या मनात ह्याबद्दल रुखरुख निर्माण व्हावी व ह्या कार्यावर संबंधितांचे लक्ष केंद्रित व्हावे ही प्रार्थना. *

**परिशिष्ट**

१. महाराष्ट्रीय तरुणांना संदेश

२. यांत्रिकाची यात्रा ह्या पुस्तकातील पान ८२ वरील अर्थच्या संपादकांना ' कोयना-योजनेबद्दल ' पत्र.

संदर्भ–१. यांत्रिकाची यात्रा
२. ' तरुण भारत ' १९६९ जन्मशताब्दि विशेषांक
3. Diesel & Gas Turbine Progress
John Moor चे लेख
4. ' If started with a man '
5. Kirloskar Consultants-Report
6. ल. किर्लोस्कर ज. श. पुरवणी ( किर्लोस्कर )
7. Annual Reports of Koel. etc.

परिशिष्ट

## महाराष्ट्रीय तरुणांना श्री. लक्ष्मणराव किर्लोस्कर यांचा त्यांच्या हस्ताक्षरातील संदेश

कोणत्याही तरुणाने मला विचारल्यास मी त्यास हे एकच उत्तर देईन की, बाबा रे, न बोलता मनापासून काम कर ! बोलण्याची शक्ती करण्यात खर्ची घाल, उगीच थैमान घालून कडकडणारी वीज धड प्रकाशही देत नाही. यंत्रात दाबून ठेवलेली वीज पहा, कशी मुकाट्याने काम करते. तुलाही हेच शिकले पाहिजे. मुकाट्याने काम केल्यावर ते जगाला समजेल कसे याची काळजी करण्याचे कारण नाही. आपले काम नेटाने व आनंदाने करीत असतानासुद्धा इतक्या अडचणी येतात की, जणू काय त्या तुझ्या धैर्याची व चिकाटीची परीक्षाच घेत असतात. ह्या परीक्षेत जरा जरी नापास झालास तरी तुझ्या महत्त्वाकांक्षेचे ध्येय तुझ्यापासून दूरदूर जाऊ लागते. म्हणून काम हे कर्तव्य म्हणून करीत जा. काम करण्याने जगामध्ये आपली किंमत वाढते. जर तुला ह्या जगामध्ये यशस्वी व्हायचे असेल तर स्वत:ला विसर आणि काम कर !

—लक्ष्मण काशीनाथ किर्लोस्कर

लक्ष्मणरावांनी पुण्याच्या "अर्थ" या साप्ताहिकाच्या संपादकांस ता. १७–११–४७ रोजी जे पत्र लिहिले होते त्यातील काही भाग येथे घेतलेला आहे.

" ' अर्थ 'मध्ये आपण लिहिलेला मजकूर वाचला व त्याचप्रमाणे किर्लोस्कर दिवाळी अंकातील ' कोयना व्हॅली हैड्रो-इलेक्ट्रिक स्कीम 'चे वर्णन मोठ्या उत्सुकतेने वाचले. ही कल्पना महाराष्ट्रातील कारखानदारांना फारच उपयोगी होईल. ही महाराष्ट्राच्या वैभवाची दूरदर्शी कल्पना आहे अशी माझी पूर्ण खात्री आहे व ज्या अर्थी या कल्पनेला तुम्ही प्रोत्साहन देऊन तिच्यासंबंधी पुढाकार घेत आहा, त्या अर्थी ती एक-दोन मासिकांतच आर्टिकल लिहून न थांबविता, महाराष्ट्र.तील सर्व वर्तमानपत्रांतून या योजनेचे महत्त्व वर्णन करणारे लेख येतील अशी व्यवस्था केली पाहिजे. निरनिराळ्या कारखानदारांकडून, व्यापाऱ्यांकडून तसेच ज्या शेतकऱ्यांना ह्या पाणी व विजेपासून उपयोग होणार आहे त्या शेतकऱ्यांकडून आणि को–ऑपरेटिव्ह संस्थांकडून, ह्या कल्पनेला सरकारने मूर्त स्वरूप द्यावे म्हणून जितकी कोल्हेकुई आपण उठवाल तितक्या लवकर सरकारकडून ही गोष्ट अंमलात आणली जाईल असे मला वाटते. त्यात कारखान्यांचा स्वार्थ व परमार्थ आहेच. ह्या नमुन्यांची विनंतीपत्रके काढून दोन-चार हजार प्रती चोहोकडे पाठवाव्यात व त्यांच्याकडून सरकारकडे ही मागणी करावी असे माझे म्हणणे आहे. कदाचित एकाच खेपेला लोक जागे होणार नाहीत; तरी त्यांना निरनिराळी फॉलो लेटर्स पाठवून, पब्लिक लेक्चर्स देऊन व इतर सर्व मार्गांनी ही ' कोयना स्कीम ' लोकांसमोर आणण्याची आपण स्वत: खटपट करावी असे माझे आग्रहाचे सांगणे आहे. ही कल्पना शिळी व जुनी होऊ देता कामा नये. तेव्हा या बाबतीत आपण काय करणार आहात, याबद्दल थोडीशी कल्पना दिली तर ते फार बरे वाटेल... "

## किर्लोस्कर उद्योगसमूह

# पाउणशे वर्षांची उद्योगसेवा !

### श्री. कैलास देशपांडे

अंकाच्या लेखनाची जुळवाजुळव चालली असता उद्योगपती श्री. शंतनुराव व श्री. चंद्रकान्त किर्लोस्कर हे दोघेही परदेशच्या दीर्घ दौऱ्यावर असल्यामुळे त्यांची मुलाखत घेणे शक्य झाले नाही.
किर्लोस्कर उद्योगसमूहाच्या विराट कार्याची व देशातील औद्योगिक क्षेत्रात त्याने मिळवलेल्या अलौकिक स्थानाची थोडीशी तोंडओळख त्यांच्या प्रसिद्धीखात्यात काम करणारे तरुण पत्रकार श्री. कैलास देशपांडे ह्यांच्या ह्या छोटयाशा लेखाने होऊ शकेल.

आजचा किर्लोस्कर उद्योगसमूहाचा पसारा बघितल्यानंतर आपण पाउणशे वर्षांपूर्वीच्या परिस्थितीकडे नजर टाकल्यास लक्षात काय येते तर १९०१ साली बेळगावला तयार झालेले कडबा कापण्याचे यंत्र ! या बिंदूपासून आजचा हा महासागर निर्माण झाला असून त्याचा फायदा महाराष्ट्रालाच नव्हे तर अखिल भारताच्या औद्योगिक प्रगतीला होत आहे.

किर्लोस्कर कारखान्यांचे आद्य संस्थापक कै. लक्ष्मणराव किर्लोस्कर यांनी मुंबईच्या टेक्निकल इन्स्टिटयूटमधील नोकरीचा लोभ सोडला नसता व त्या वेळच्या या 'मुलखावेगळया' धाडसात ते पडले नसते तर हा उद्योगसमूह अस्तित्वातच आला नसता. त्यांच्या यंत्रकलेच्या ज्ञानाच्या लालसेमुळे आणि कारखानदार होण्याच्या जबर महत्त्वाकांक्षेमुळे त्यांनी बेळगावला कडबा कापण्याचे यंत्र तयार करावयास घेतले.

त्यानंतर १९०४ साली त्यांनी पहिला लोखंडी नांगर तयार केला. लवकरच हा नांगर लोकप्रिय होऊन ४०० ते ५०० नांगर पाच-सहा वर्षांत तयार झाले. १९१० साली त्यांनी ' किर्लोस्करवाडी ' येथे स्थलांतर केले. त्या वेळेस ' किर्लोस्करवाडी ' म्हणजे निवडुंगांचे माळरान होते. तेथे आता उद्योगसंपदेचे नंदनवन झाले आहे. १९२० साली 'किर्लोस्करवाडी'चा कारखाना ' किर्लोस्कर ब्रदर्स लिमिटेड ' झाला.

दुसऱ्या महायुद्धाच्या अलीकडच्या काळात ' किर्लोस्करवाडी 'ला शेतकऱ्यांना उपयोगी पडतील अशी पंप, ऑइल-इंजिन्स, इलेक्ट्रिक मोटर्स, चरक, शेंगा फोडण्याची यंत्रे वगैरे यंत्रसामुग्रीचे उत्पादन सुरू झाले. पुढे या सगळया शाखांचा मोठ्या प्रमाणावर विकास होण्याकरिता हरिहर, पुणे, बंगलोर, कराड, देवास वगैरे ठिकाणी कारखाने उभारण्यात आले.

## दि म्हैसूर किर्लोस्कर लिमिटेड, हरिहर

१९४१ साली हरिहर येथे मशीनटूल्सचा हा कारखाना स्थापन करण्यात आला. या कारखान्यात सेंटर लेथ्स, ऑल गिअर्ड हेड लेथ्स, हॅक्सॉ मशिन्स, कॅप्स्टन व टरेट लेथ्स इत्यादींचे उत्पादन होते. या कारखान्याने उत्पादनासाठी हुबळी येथे एक शाखा काढली आहे.

## किर्लोस्कर ऑइल इंजिन्स लिमिटेड, खडकी, पुणे

हा कारखाना खडकी, पुणे येथे १९४६ साली सुरू करण्यात आला. या कारखान्यात ३ ते ४०० हॉर्सपॉवरपर्यंतची डिझेल इंजिन्स तयार होतात.

## किर्लोस्कर इलेक्ट्रिक कंपनी लिमिटेड, बंगलोर

हा कारखाना बंगलोर येथे १९४८ साली स्थापन झाला या कारखान्यात विविध कामांसाठी लागणाऱ्या इलेक्ट्रिक मोटर्स, ट्रॅन्स्फॉर्मर्स, वेल्डिंग जनरेटर्स, आल्टरनेटर्स इत्यादी माल तयार होतो. इलेक्ट्रिक मोटर्सच्या उत्पादनासाठी या कारखान्याने आपली एक शाखा हुबळी येथे काढली आहे.

## किर्लोस्कर न्युमॅटिक कं. लि., हडपसर, पुणे

या कारखान्याची ( हडपसर ) पुणे येथे १९५८ साली स्थापना झाली. या कारखान्यात एअरकॉम्प्रेसर्स, रॉक ड्रिल्स न्युमॅटिक टूल्स, फ्लेक आइस प्लँट इत्यादी माल तयार होतो

## किर्लोस्कर कमिन्स लिमिटेड, कोथरूड, पुणे

हा कारखाना १०० ते ८०० हॉर्स पॉवरपर्यंतच्या भारी डिझेल इंजिन्सच्या उत्पादनासाठी १९६२ साली स्थापन झाला

## किर्लोस्कर आसिया लिमिटेड, बंगलोर

हा कारखाना १९६२ साली स्थापन झाला. या कारखान्या इलेक्ट्रिक मोटर्ससाठी लागणारे विविध प्रकारचे स्टार्टर्स, स्वि फ्यूज युनिटस्, कंट्रोल पॅनेल्स इत्यादी माल तयार होतो.

## शिवाजी वर्क्स लिमिटेड, शिवशाही, सोलापूर

या कारखान्यात मशिनरी कास्टिंग्ज्, शेगडे, गरम पाण्याचे बंब इत्यादींचे उत्पादन होते.

## एफ. एच. शुले हॅंबुर्ग (जर्मनी)

हा मे. किर्लोस्कर ऑइल इंजिन्स लि. पुणे यांचा उपकारखाना असून त्या ठिकाणी राइस मिलिंग मशीन इत्यादींचे उत्पादन केले जाते.

याखेरीज किर्लोस्कर किसान, किर्लोस्कर फ़िल्टर्स, किर्लोस्कर कन्सल्टंटस् वगैरे कंपन्या आहेतच.

"अशा रीतीने आज 'किर्लोस्कर उद्योगसमूह' हा इंजिनियरिंग उद्योगधंद्यातील खाजगी क्षेत्रातला सर्वात मोठा उद्योगसमूह आहे. यामध्ये सुमारे ३०,००० लोक कामाला आहेत. तसेच अनेक लहान-लहान शेतकऱ्यांपासून मोठमोठ्या कारखान्यांपर्यंत त्यांची उत्पादने पोहोचली आहेत. याखेरीज सुमारे ६० देशांमध्ये किर्लोस्कर उत्पादने निर्यात केली जातात. यामध्ये युरोपमधील पुढारलेले देशसुद्धा आहेत."

❊ ❊

---

# स्वस्ति-श्री साम्राज्यम् ।

## उद्योगपती श्री. वसंतराव वैद्य

---

**आपण सुरुवातीपासून उद्योजक व्हायचे ठरवले होते की योगायोगाने आपण एक कारखानदार झाला ?**

विद्यार्थिदशेपासून माझ्या मनाशी मी एक निश्चय केला होता की नोकरी करायची नाही, धंदा करायचा. लहान का होईना स्वतःचा छोटासा उद्योग सुरू करायचा आणि स्वतंत्रपणे जीवन जगायचं. व्यापारातही माझं मन नव्हतं. संशोधन, प्रयोग व नव्या तंत्राने उत्पादन वा निर्मिती ह्याकडे माझा कल होता आणि त्या दृष्टीने मी सायन्स विषयात सुरुवातीपासूनच रस घेत असे. मॅट्रिक झाल्यानंतर मी फर्ग्युसनमध्ये दाखल झालो त्या वेळी शनवारवाड्यावर एक प्रदर्शन भरले होते. त्यात मी एक 'एपिडायस्कोप' केला होता. सुटीत मी फुगे करण्याचे प्रयोग सुद्धा करून पाहिले होते. बी. एस्. सी. पास झाल्यानंतर १९३७ मध्ये मी B. S. C. (Tech.) करता मुंबईस आलो. त्या वेळी तिथे आमचे एक प्राध्यापक डॉ. दामले हे सुटीच्या दिवशी प्रयोगशाळेत येऊन संशोधन करत असत. त्यांनी फुगे तयार करण्याचे लॅटेक्स मिक्सिंग कसे करायचे ते मला शिकवले होते. मी देखील कॉलेज सुटल्यावर प्रयोगशाळेतच त्यांना सहाय्यक म्हणून काम करत असे. त्या वेळी कांग्रेस सरकार सत्तारूढ झाले होते व दारूबंदीचे धोरण अंमलात आल्यामुळे भंडारी समाजाच्या पुनर्वसनाकरता व रोजगाराकरता डायरेक्टर ऑफ इंडस्ट्रीजतर्फे लॅटेक्स पुरवले जात असे व त्यांना फुगे तयार करून प्राप्तीकरता येई. १९३९ सप्टेंबरमध्ये महायुद्धामुळे स्वायत्त सरकारची सत्ता गेली व दारूबंदी उठली. भंडारी लोक पुन्हा आपला परंपरागत धंदा करू लागले. १९४० मध्ये मला १६० रुपयांची स्कॉलरशिप मिळाली. त्यात मी माझे पूर्वीचे फुग्याचे पैसे मिळवले व ३०० रुपयांत दोन गाळ्यांचे दुकान दादर तुळशीपाइपरोडवर सुरू केले. ह्या माझ्या पहिल्या उपक्रमात माझे प्राध्यापक डॉ. व्यंकटराव व प्रा. टिळक ह्यांनी मला मदत केली. ह्या धंद्यात मी ३००० रुपयांचे उसने भांडवल गुंतवले होते. माझ्याजवळ १० गॅलनची लॅटेक्स टाकी होती. त्यांचे फुगे मी माझ्या मधल्या लंचटाइममध्ये फुगेवाल्यांना विकत असे. जत्रा, दिवाळी, ख्रिसमसमध्ये खूप फुगे विकले जात. ह्या धंद्यात मला बऱ्यापैकी पैसे मिळाले. त्याच वेळी डॉ. लेले जे सध्या इंडस्ट्रिअल इंजिनिअरिंग ॲपरेटसच्या उद्योगात आहेत त्यांना युद्धाच्या ऑर्डर्स मिळू लागल्या. त्यांनी मला दररोज ५० रु. असे भांडवलसहाय्य द्यायला सुरुवात केली. सैनिकांना संततिनियमनाची साधने पुरविणे, तसेच लहान मुलांच्या दुधाच्या बाटल्यांची रबरी बुचे आणि ऑपरेशनकरता लागणारे साहित्य ह्यांच्या मागण्या वाढू लागल्या. त्यामुळे रोज ५ ग्रोस माल तयार करणारे एक यंत्र डॉ. भागवत ह्यांच्या ओळखीतून मला मिळाले.

मुंबईतल्या दमट हवेत रबरी झाकणांचे उत्पादन दिवसातून फक्त एकदाच होऊ शकते. कारण निपल्स तयार झाल्यावर वाळवायला वेळ लागतो. पुण्यासारख्या कोरड्या हवेत दिवसातून ते काम दोनदा होण्याची शक्यता होती. म्हणून १६ रुपये भाड्याने सध्याच्या माडीखाना शुक्रवारपेठेत एक जागा मी घेतली. त्याच जागेत रहायचे आणि कारखाना चालवायचा पुण्याला आल्यामुळे त्याच यंत्राने व भांडवलाने दुप्पट उत्पादन. वाढले. पुढे फुग्यांपेक्षा निपल्स-उत्पादनाकडेच आमच्या व्यवसायाचा रोख वळला.

त्या वेळीही सुशिक्षित बेकारांना राज्यसरकारकडून मदत

मिळत असे. त्यात १००० रु. देणगीच्या स्वरूपात व १००० रुपये बिनव्याजी कर्ज (पाच वर्षात फेडण्याच्या अटीवर) मिळत असे. मी ते १५-२० दिवसांतच फेडले. आमच्या ह्या धंद्यांचे भारतातले केंद्र म्हणजे अमृतसर. अमृतसरची एक जाहिरात पाहण्यात आली म्हणून मी बरीच पोती स्वतः माल घेऊन रेल्वेने अमृतसरला गेलो तेथील बाजारात ती एकदम सगळीच्या सगळी विकली गेली. तिथेच 'ट्रायब्यून' ह्या पत्रात डिफेन्स सप्लाइज इयर प्लग्ज की ज्यामुळे तोफखान्यातील गनर्सचे कानाचे पडदे सुरक्षित रहातात त्यांचे टेंडर मागवले होते. कानपूरला त्याचे 'सेंट्रल टेस्टिंग हाउस' होते. मी माझे सॅंपल व कोटेशन दिले. माझ्याबरोबर कानपूरच्या J. K. इंडस्ट्रीजनेही कोटेशन दिले होते. त्या वेळी लॅटेक्स वस्तू तयार करणाऱ्या देशभर अनेक कंपन्या होत्या; पण आमची दोघांची सॅंपल्स पास झाली. मला एकदम ३०-३५ हजार रुपयांची ऑर्डर मिळाली. हा माझा पहिला एंटरप्राइज, किंवा कारखानदार होण्याची माझ्या आयुष्यातील पहिली सुरुवात ह्या मागणीनेच झाली. तिथपासून स्वस्तिक व संरक्षण खाते ह्यांचाही जो लोभ जडला तो आजतागायत. त्या वेळी कानपूरला मि. मिचेल नावाचे ब्रिटिश अधिकारी होते. त्यांनी मला मोठा कारखानदार होण्याची-करण्याची संधी दिली. ३० हजारांचे एकदम काम माझ्या कुवतीबाहेरचे होते. माझी उडी जोपर्यंत काही शेकड्यात वा ३-४ हजारांच्या आसपासच होती.

एवढी ऑर्डर मिळाली तरी मी उदास होतो. कारण इतके मोठे भांडवल कसे गुंतवायचे, ते कसे उभे करायचे हाच प्रश्न होता. कानपूरहून मी दिल्लीत माझ्या मेव्हण्यांकडे आलो आणि आम्ही हताशपणे भांडवलाबद्दल चर्चा करीत असता त्यांच्या नात्यातील एक विधवा वयस्कबाई श्रीमती लेले ह्यांनी मला स्वतःहून बरीच मोठी रक्कम देऊ केली. त्यांच्या ह्या अनपेक्षित मदतीमुळेच मी खऱ्या अर्थाने कारखानदार झालो. दरम्यान प्रसिद्ध अ‍ॅक्च्युअरी श्री. मराठे ह्यांनी ही मला भागीदारीपद्धतीने सहाय्य केले. ती ऑर्डर पुरी झाल्यानंतर 'कंट्रोलर ऑफ रबरकडून' फ्रेंच लॅटेक्सची ऑर्डर मला मिळाली. मला ५ लाख नगांची ऑर्डर मिळाली होती. मी १४ रुपये ग्रोस ह्या भावाने नग विकत असे. माझे स्पर्धक थॉमस कुरेन्हो ९ रुपये भावाने माल पुरवीत. तथापी मी मेटल मोल्डसचा उपयोग केल्यामुळे मालाची गुणवत्ता सरस होती. पुढे माझे केरळातील स्पर्धक नग स्वस्त देत असूनही त्यांच्या मालाची गुणवत्ता कमी झाल्यामुळे त्यांच्याकडील ३ लाख नगांची ऑर्डर मलाच मिळाली. सर्व व्यवहार सुमारे १० लाख रुपयांचा झाला. त्यात ढोबळमानाने ६% नफा मला झाला.

युद्ध ४५ मध्ये थांबले; पण पण मला १९४६ पर्यंतच्या ऑर्डर्स होत्या. त्या वेळी व्हाइसरॉयांचे सेक्रेटरी सर होमी गांधी ह्यांच्या सौजन्यामुळे आमच्या सर्व ऑर्डर्स पुऱ्या करता आल्या व आमचे नुकसान झाले नाही.

युद्ध थांबल्याबरोबर 'Non-essential' फुग्यांवरची बंधने दूर झाली. युद्धकाळात लोकांना फुग्यांची चैन करता आली नव्हती. एकदम फुग्यांची मागणी वाढली. त्याचबरोबर आम्ही फुग्यांचे उत्पादन वाढवायला सुरुवात केली. १९४६-४७ मध्ये आमचे फुग्यांचे उत्पादन रोज ४ लक्ष फुग्यांपर्यंत गेले. म्हणून आम्ही शिवाजीनगरस्टेशनमागे २२५ रुपये महिना भाड्याने एक मोठी जागा घेऊन त्या ठिकाणी फुग्यांची फॅक्टरी काढली. अशा रीतीने माझा जो लहानपणापासून निश्चित मार्ग मी ठरवला होता त्यात योगायोगाने सुरुवातीपासूनच सारखे यश मिळत गेल्याने मी कारखानदार झालो. मी उद्योजक व्हायचे स्वतः ठरवले. होते माझी हिंमत होती, आत्मविश्वास होता. धैर्यधराला लक्ष्मी प्रसन्न होते हेच खरे! लक्ष्मीधराला धैर्यवान होणे कठीण; पण धैर्यधराला लक्ष्मीधर होणे अशक्य नाही. मी आतापर्यंत जितक्या व्यक्तींची नावे घेतली त्या साऱ्या व्यक्ती माझ्या नात्यातल्या नव्हत्या. पण त्यांचा विश्वास, प्रेम व लोभ ह्यांना मी पात्र ठरलो. म्हणूनच अनेकांच्या हातांनी परमेश्वराने उदंड मदत मला मिळवून दिली; पण मीच कच खाल्ली असती तर उद्योजक झालो नसतो हेही तितकेच खरे.

युद्धकाळात तुम्ही एक कारखानदार झालात. युद्धानंतर तुम्ही तुमच्या कारखान्याच्या वाढीच्या दृष्टीने कोणत्या योजना आखल्या ?

युद्ध संपल्यावर मला असं निकडीने वाटलं की आधुनिकता व तंत्रज्ञान ह्यांनी अद्ययावत असलेल्या पाश्चिमात्य देशातील रबर उद्योगतंत्राचा मी व्यवस्थित अभ्यास केलाच पाहिजे. त्या वेळी असा अभ्यास करण्याकरता मला एक स्कॉलरशिपही मिळाली. म्हणून मी M. Sc. करता 'Solid Rubber Industry' हा विषय निवडून ओहियो स्टेटमधील एरॉन (Aeron) विद्यापीठात दाखल झालो. अमेरिकेत तेथील माझ्या वास्तव्यात मला एक नवी प्रक्रिया पाहता आली. ती म्हणजे रॅम्पल प्रोसेस. (शिट्टी वाजवणारी रबरी खेळणी) भारतात तशी खेळणी होत नसत. म्हणून ही रेम्पल प्रोसेस ५००० डॉलर्संना विकत घेऊन मी ती स्वस्तिकमध्ये आणण्याचा निश्चय केला; पण एवढ्या मोठ्या रकमेकरता मला कर्जाची जरूर होती.तसेच सरकारी सहाय्याचीही जरुरी होती. त्या वेळी आमची कंपनीही लिमिटेड कंपनी नव्हती म्हणून शेअरबाजा-

रात आमचे शेअरभांडवलही आम्हाला उभारता येत नव्हते. म्हणून मधल्या दीड महिन्याच्या सुटीत मी अमेरिकेतून इकडे आलो. मी १ मार्च १९४८ ला इकडे आलो. मी फलटणचा रहिवासी. ( तसा फारच थोडा काळ तिथे राहिलो ) त्या वेळी फलटणचे राजेसाहेब त्यांच्या संस्थानांतल्या गुणीजनांची कदर करून त्यांना मदत देत असत. त्या आशेने मी श्री. मालोजी-राजे ह्यांची १५ मार्चला भेट घेतली; पण ७ मार्च ४८ ला फलटण संस्थान मुंबई राज्यांत विलीन झाले होते. तथापी राजेसाहेबांनी माझ्याजवळ मुंबईचे मुख्य मंत्री श्री. बाळासाहेब खेरांना देण्याकरिता एक पत्र दिले. ते घेऊन मी मुंबईत आलो. त्या वेळी चीफ सेक्रेटरी श्री. एम्. डी. भट होते. त्यांनी मला श्री. वैकुंठलाल मेहता, अर्थमंत्री ह्यांचेकडे पाठवले. त्यांनी सांगितले की, माझी योजना उद्योगखात्याने मंजूर केल्यास आम्ही सहाय्य देऊ. मी उद्योगखात्यात जाऊन थडकलो. तिथे माझे पूर्वीचे प्रोफेसर्स श्री. मंडलेकर व डॉ. कांगा हे होते. त्यांनी माझ्या योजनेची कसून तपासणी केली व ती पास केली. म्हणून २९ मार्चला मला डायरेक्टर ऑफ इंडस्ट्रीजकडून हिरवा कंदील मिळाला. ८ लाख रुपयांचे कर्ज मंजूर होऊन १७ एप्रिलला मी अमेरिकेस परतलो. मला वाटतं इतक्या थोड्या कालावधीत सरकारकडून मिळालेले हे कर्जव्यसहाय्य कदाचित अपवादात्मकच असले पाहिजे.

सरकारी अटींची पूर्तता करण्याकरता ४८ साली आम्ही लिमिटेड कंपनीत आमच्या उद्योगाचे रूपांतर केले. श्री. शंतनुराव किर्लोस्कर हे आमच्या संचालकमंडळाचे अध्यक्ष झाले व उपाध्यक्ष रा. ब. श्री. शेंबेकर.

**१९४८ नंतर काही वर्षे स्वस्तिक रबरला बऱ्याच अडचणी आल्या. त्यांची कारणे कोणती ?**

प्रत्येक कारखान्यास अडचणी ह्या कायम असतात; पण अडचणी तीव्र झाल्या की काही वेळा खडतर प्रसंग येतात. उदाहरणार्थ १९४९ मध्ये आम्ही खडकीस्टेशनजवळ आमची इमारत बांधली. बरीच प्रचंड यंत्रसामग्री घेतली. अवाढव्य भांडवल गुंतवले; पण १९४८ मध्ये जे चक्रीवादळ झाले त्यात टाटांचा जनरेटर जळाल्यामुळे कारखान्यास वीजपुरवठा अपुरा व अनियमितपणे मिळत होता. त्यावेळी १। लाख रुपये जमिनीत, ३॥ लाख रुपये इमारतीं करता तसेच ९ लाख रुपयांची यंत्रसामुग्री असे सुमारे १३ लाख रुपये गुंतले होते. तथापि १९५१ पर्यंत काही तरी इतर कामे मिळवून डिव्हिडंड वाटतच होतो. ऑगस्ट १९५२ मध्ये 'जनरल मोटर्स' ह्यांनी आपला व्यवसाय एकदम गुंडाळला. त्याचेकरता आम्ही ९० हजार रुपयांचे भांडवल साच्यात गुंतवले होते. हा आम्हाला आणखी एक अनपेक्षित फटका बसला; पण या वेळी फायरस्टोनचे कार्यकारी संचालक श्री. वेंजेल ( Wenzel ) ह्यांनी मला 'कॅमलबॅक' ची ऑर्डर कच्चा मालासहित दिली. म्हणजे एक प्रकारे आता हा Service Industry होता; पण फायरस्टोनच्या ह्या ऑर्डरमुळे एकीकडून प्राप्तीचा ओघ सुरू झाला; पण दुसऱ्या बाजूने आमच्या लॅटेक्स विभागातील खेळणी काळी होऊ लागली; पण त्याची बरीच नुकसानभरपाई देखील श्री. वेंजेल ह्यांनी मला दिली. त्या वेळी किर्लोस्कर एंजिनांचे होज, गार्डन ट्यूब तसेच गमबूट इ. च्या ऑर्डर्स सुरू झाल्या. त्यामुळे १९५२ हे दुर्दैवी वर्ष सोडले तर पुन्हा १९५३ पासून १९७२ पर्यंत आमच्या कारखान्याचे उत्पादन, उलाढाल आणि स्थापित कार्यशक्तीचा ( Capacity ) बराच उपयोग होणे ह्यात वाढ झाली. १९५४ पासून आम्हाला टेल्को कंपनीचे काम मिळू लागले. त्यानंतर हॉस्पिटल-शीट्सच्या ऑर्डर्स वाढल्या. अद्ययावत तांत्रिक प्रगतीकरता आवश्यक अशी संशोधनशाळा तसेच टेस्टिंग एक्विपमेंट आम्ही आणली. आमच्या उद्योगाचे स्वरूप दरम्यान नकळत बदलत गेले. खेळणी, फुगे, गार्डन ट्यूब्ज इ. लघु प्रमाणावरील व उपभोक्त्यांच्या गरजेच्या वस्तूंऐवजी आम्ही मोठ्या कारखान्यांना जी रबरी साधने व साहित्य लागते ते बनवू लागलो. म्हणजे Consumer Product कडून Industrial Products कडे आमचा रोख वळला. तसेच लहान मुलांची खेळणी स्वस्त मिळावी एवढीच उपभोक्त्यांची गरज असते. त्यात Quality चा फारसा विचार केला जात नाही. तेव्हा असे पदार्थ कोणीही लघुउद्योजक तयार करू शकतो; म्हणून त्यांना जे अशक्य आहे ते मोठ्या कारखानदाराने करणे इष्ट व आवश्यक असते.

**स्वस्तिक रबरच्या कारकीर्दीतील अत्यंत प्रतिकूल वर्ष कोणते ?**

७२ मध्ये अवर्षणामुळे पहिल्यांदा १५ टक्क्याइतका मोठा पॉवरकट सुरू झाला. ओव्हरहेड भांडवल जास्त व त्या मानाने उत्पादन कमी म्हणून जिकीर सुरू झाली. त्या मागोमाग १९७३ मध्ये आमच्या कारखान्यात पहिला संप झाला. हा संप दोन युनियनमधील परस्परांमधील झगड्यामुळेच झाला. संप दोन महिने म्हणजे दीर्घ काळ चालला. त्याआधी ३३ वर्षांच्या काळात आमच्या कारखान्यात संप कधीही झाला नव्हता. तसेच आमचे उत्पादनातील ३५% उत्पादन संरक्षण खात्याच्या ऑर्डरप्रमाणे होते. त्याकरता दर वर्षीच्या जुलै-ऑगस्टमध्ये त्याची तयारी करावी लागते आणि त्याची पेमेंटस मात्र खूप उशिरा—वर्षाशेवटी मिळतात; पण १९७३ सोडल्यास पुन्हा एकदा प्रगती पूर्ववत सुरू झाली आहे. ह्यात वलीकडचे त्रास म्हणजे नाणेबाजारातील तंगी, व्याजाचे दर आणि तात्पुरत्या मंदीची परिस्थिती. तथापी १९७३ पेक्षा परिस्थिती खूपच समाधानकारक आहे. नुकताच विचवड येथे

सुमारे २ कोटी भांडवल गुंतवून दुसरा कारखाना सुरू झाला आहे.

**सप्टेंबर १९७४ पासून कारखानदारीत काय परिस्थिती आहे ?**

सध्या टंडनसमितीच्या शिफारशीनुसार मोठ्या कारखान्यांना नवीन प्रकल्पवाढ करता येणे तसेच कर्ज, सहाय्य मिळणे इ. अवघड झाले आहे. मार्केटमध्ये रोखीचा व्यवहार सुरू झाला आहे. पतव्यवहार मर्यादित होत आहेत. आमच्या धंद्याला लागणारी साधने म्हणजे फर्नेस ऑइल, सीमेंट इ. च्या किंमती वाढल्या आहेत. खाजगी क्षेत्रातील कच्चा माल इतर साहित्याची अवास्तव साठवण कमी होत असून नवीन 'पत; अनुशासन' रुळत चालत आहे. बिले थकवण्यापेक्षा बिलांची पेमेंट्स थोड्याच काळात पुरी होऊ लागली आहेत. तथापी आमचा फार मोठा व्यवहार संरक्षणविभागाशी संबंधित असतो. त्यांच्याकडील बिले यायला ६/६ महिन्यांचा कालावधी जातो. मात्र आम्हाला आमच्याशी संबंधित असलेल्या इतरांशी रोखीने व्यवहार करावे लागतात म्हणून भांडवलाची चणचण भासते.

**स्वस्तिक उद्योगसमूहाचे भांडवल व उलाढाल ह्यांचे स्वरूप ढोबळमानाने सांगाल काय ?**

अवश्य. आमची सालिना विक्री सरासरी ३–४ कोट रुपयांची असते. सुमारे ८–१० कोट रुपयांचे भांडवल ह्या समूहात गुंतवावे लागले आहे. त्या भांडवलाची उभारणी करताना ४ कोटी बँकाकडून, २ कोटी रुपयांचे शेअरभांडवल आणि ६५ लक्ष रुपयांचे औद्योगिक वित्तनिगम (IFC) ह्यांजकडून उपलब्ध झाले आहे. ८–१० वर्षांपूर्वी आमचे शेअर स्टॉक एक्स्चेंजवर नव्हते. आता ते येऊ लागले आहेत. सरकारी धोरण १ कोटीच्या खालील भांडवल असणाऱ्या उद्योगाबाबतीत जास्त उदारपणाचे आहे. आम्हाला खेळत्या भांडवलाची गरज तीव्रतेने भासते. बँकांकडून आम्हाला मिळणाऱ्या कर्जावर आता मर्यादा आहेत. म्हणून आम्ही आमच्या डिपॉझिट-योजना जाहीर करत असतो. त्यांना जनतेकडून चांगला प्रतिसाद मिळत असतो. डिव्हिडंड पॉलिसीमुळे शेअरबाजारात तेजीचे वातावरण नाही. आमचे भांडवलउभारणीचे नेहमीचे मार्ग म्हणजे शेअर, डिपॉझिट, बँका इ. ह्यातील सर्वच मार्ग हल्ली कुंठित झाले आहेत.

आम्ही तयार करत असलेल्या प्रमुख वस्तूंपैकी ( सुमारे १ कोट रुपयांची विक्री असलेल्या ) वस्तू म्हणजे ऑइलमिस्स, हायड्रोलिक् होजेस व मोल्डेड गुड्स. त्याचप्रमाणे फायबर ग्लासच्या बुलेट प्रुफ हेल्मेट्स, औद्योगिक पादत्राणे, जंगलबूट स्नोबूट, धी प्रॉडक्ट्स ह्या युनिटमार्फत होणारी पेनिसिलिन स्टॉपर्स, सर्जिकल ग्लोव्हज इ. इ. रशिया, आफ्रिका इ. देशात आमच्या वस्तूंना मागणी वाढते आहे.

**१९६२ ते १९७० ह्या कालखंडात आमची कार्यक्षमता मोजायची असेल तर मी एकच सांगेन की प्रचंड मेहनत, यातायात करून आमच्या उद्योगाच्या वाढीचे प्रमाण ( Growth Rate ) आम्ही प्रतिवर्षी ३३ टक्के ठेवले आहे. अलिकडे मिग, नॅट इ. विमानांना लागणारे साहित्य आम्ही पुरवत आहोत.**

**तुमच्या उद्योजकतेच्या यशाचे मर्म काय ?**

अगदी एका वाक्यात सांगावयाचे झाले तर लहान प्रमाणावरच्या नफा मिळणाऱ्या लाइनकडून मोठ्या प्रमाणावरचे नफ्याचे मार्जिन असणाऱ्या उद्योगाकडे सतत रोख वळवणे तसेच आपल्या उद्योगात आपल्या स्पर्धकांपेक्षा आपला लीड मेंटेन व्हावा म्हणून विशेष प्रकारचे तांत्रिक कौशल्य आत्मसात करण्याकरिता प्रयत्नशील असणे ही एकच गोष्ट मी तरी माझ्या करिअरमधून शिकलो. फुगे, रेम्पल, पादत्राणे इत्यादि धंद्यात मला भरपूर नफा, यश मिळूनही ते मी सोडून त्यापेक्षा जास्त नफ्याचे प्रमाण असणाऱ्या तंत्रकुशल व वैशिष्ट्यपूर्ण स्थान असणाऱ्या धंद्यात सतत प्रवेश करतो आवे. हेच उद्योजकतेतील थ्रिल. मागे वळून पाहता इतक्या कोटींचा व्यवहार करणारा मी एक उद्योजक होईन असे मला तरी कधीच वाटले नाही. पहिली ऑर्डर मिळवताना जितका उत्साह मला होता तितकाच अजूनही आहे. कारण की मी सारखे काही तरी नवीन करण्याच्या पाठीमागे असतो ! ❋

---

आमच्या धंद्यात जे भांडवल लागते त्याचे ढोबळ तपशील येणेप्रमाणे :

| | |
|---|---|
| कच्चा माल | ५५% |
| वीज व जळण | ३½% |
| श्रमिक | १२% |
| स्थिर खर्च | २५% |
| इतर | ४½% |

तसेच आम्ही जो माल तयार करतो त्याच्या विक्रीचे वर्गीकरण येणेप्रमाणे :

| | |
|---|---|
| संरक्षण विभाग | ३५% |
| निर्यात | १२% |
| इंडस्ट्रियल ओरिजिनल इक्विपमेंट (O·E) | ४३% |
| सामान्य उपभोक्ता | १०% |
| | १००% |

❋ ❋

# वित्तनियंत्रण

## श्री. एम्. आर्. रणदिवे – श्री. आर्. के. फडतरे

सांगली बँकेचे चेअरमन

### श्री. एम्. आर्. रणदिवे

**हीरकमहोत्सवी वर्षाचा आढावा**

सांगली बँकेचे हे हीरकमहोत्सवी वर्ष आहे. मागे वळून आतापर्यंत झालेल्या प्रगतीचा आढावा घेऊन भवी काळात बँकेच्या भरभराटीच्या दृष्टीने काही उद्दिष्टे ठरविण्याचा हा काळ. त्या दृष्टीने आपल्या कोणत्या कल्पना आहेत ?

आमची बँक ६ ऑक्टोबर, १९१६ दसऱ्याच्या सुमुहूर्तावर सुरू झाली. १९१६ पासून १९३० पर्यंत बँकेची १ च शाखा होती. १९३४ पर्यंत बँकिंगला जागतिक मंदीमुळे तितकेसे चांगले दिवस नव्हते. १९३५ नंतर १९४० पर्यंत मात्र शाखा वाढू लागल्या. ४० साली एकूण संख्या ८ होती. १९५० साली त्या ११ च होत्या. १९६० साली १६. नंतर आमच्या बँकेची एकदम झपाट्याने वाढ सुरू झाली. १९६०–७० ह्या दशकांत बँकेच्या एकूण ६० शाखा झाल्या. १९७३ मध्ये त्यांची संख्या ७३ वर गेली. १९७४ मध्ये ९३ आणि ह्या वर्षाचे आमचे उद्दिष्ट आहे १०१ शाखांचे. ते चालू वित्तवर्षात आम्ही सहज गाठू शकू.

सुरुवातीला म्हणजे १९१६ मध्ये ही बँक केवळ ३४ हजार रुपयांच्या शेअरभांडवलावर उभी राहिली. १९३० ते १९६० ह्या ३० वर्षांच्या दीर्घ काळात बँकेचे भांडवल १ ते ४½ लाख ह्या दरम्यान होते. ७० साली मात्र ते एकदम २९ लाख झाले. बँकेच्या राखीव निधीत देखील १९६० पर्यंतच्या ७ लाखांवरून १९७४ मध्ये ३५ लाखांपर्यंत वाढ झाली. सुरुवातीला ठेवी २४००० रु. च्या होत्या. ६० पर्यंत ती संख्या २ कोटींच्या आसपास होती. १९७४ मध्ये मात्र हाच आकडा ३५ कोटींच्या आसपास. संस्थापन-वर्षात कर्ज १०००० रुपयांपर्यंत दिली गेली. १९६० पर्यंत सुमारे १½ कोटी तर आता १९७४ मध्ये २१ कोटींच्यावर कर्जाचे व्यवहार होत आहेत. १९३०–१९६० पर्यंत आमचा नफा १३ हजार ते १½ लाख ह्या मर्यादेत होता. १९७३ मध्ये तो ५ लाखांपर्यंत गेला तर गतवर्षी तो १६ लाखांच्यावर गेला.

१९४० पासून आम्ही डिव्हिडंड देत आहोत तो ७ टक्क्यां, वरून बरीच वर्षे १५ टक्के देत आलो आहोत. १९७३, १९७४ मध्ये १२ टक्के डिव्हिडंड दिला आहे.

आज बँकेच्या कार्याचा व्याप प्रचंड वाढला आहे. मुंबईत फोर्टमध्ये आमची स्वतःची इमारत आहे. तसेच पुणे, सांगली, इचलकरंजी, विजापूर इ. ठिकाणी बँकेच्या स्वतःच्या इमारती व मालमत्ता आहे. एकट्या मुंबईत ८ शाखा, पुण्यात ६, बंगलोर २, अमदाबादला १, कोइमतूरला १, तसेच गोव्याला १ अशा मोठ्या शहरात तसेच कर्नाटक राज्य व महाराष्ट्र राज्यातील निमशहरी व ग्रामीण भागात आमच्या बँकेच्या शाखा आहेत.

३६ हजार लोकवस्तीचं सांगली गाव–पण संस्थानाचा भक्कम आधार असल्याकारणाने सांगली संस्थानच्या हद्दीत येणाऱ्या कर्नाटकातील तेरदळ, शिरहट्टी, उगार इ. भागात ह्या बँकेचे प्रसरण झाले. महाराष्ट्रातील ह्या बँकेच्या शाखा कर्नाटक राज्यात जास्त आहेत.

१९४८ मध्ये सांगली संस्थानचे विलिनीकरण झाले व महाराष्ट्र ( त्या वेळच्या मुंबई राज्याकडे ) ह्या बँकेचे शेअर वर्ग झाले. ह्या बँकेच्या शेअरभांडवलात महाराष्ट्र राज्य शासनाचे ४७% शेअर आज आहेत. १९७० पर्यंत सांगली जिल्ह्याचे कलेक्टर हे ह्या बँकेचे पदसिद्ध चेअरमन असत. १९७० नंतर बँकांवरील सामाजिक नियंत्रणाच्या धोरणानुसार आता बँकिंगचा पूर्वानुभव असलेल्या तज्ज्ञ व्यक्तीची निवड होते. माझेपूर्वी श्री. मो. का. गुप्ते व श्री. वा. त्रि. कोरके हे बँकेचे चेअरमन म्हणून नियुक्त झाले. नुकतीच म्हणजे ह्याच वर्षीच्या जूनमध्ये माझी नियुक्ती झाली आहे.

ही " बँक व्यापारी असूनही तिला नेहमीच संस्थानचा राजाश्रय असल्यामुळे–म्हणजे विलिनीकरणापूर्वी तसेच विलिनीकरणानंतरही महाराष्ट्र राज्याकडे शेअर वर्ग झाल्यामुळे खातेदारांच्या मनात विश्वास उत्पन्न करण्यास आवश्यक तो भक्कमपणा बँकेला लाभला आहे."

दक्षिणेतल्या संस्थानातील व्यापारउदीमाला सहाय्य करणारी एक छोटी बँक आता महाराष्ट्रातील एक अग्रगण्य शेड्यूल बँक असून १०० च्या आसपास शाखाविस्तार करू शकते ही गोष्ट मागे वळून पहाता डोळयात भरण्यासारखी आहे.

**आपल्या बँकेची काही खास वैशिष्टचे दिसतात. इतर बँकांच्या तुलनेने ही बँक कोणत्या बाबतीत वेगळी आहे असं आपल्याला म्हणता येईल ?**

अगदी पहिले वैशिष्टच म्हणजे ही अगदी स्वतंत्र व्यापारी बँक असूनही सुरुवातीपासूनच 'सरकारी' ही आहे. दक्षिणेतल्या इतर संस्थानांमध्ये अशा धर्तीच्या बँका काढण्याचा प्रयत्न झाला; पण काही बाबतीत तो तितकासा यशस्वी झाला नाही. काही ठिकाणी यशस्वी होऊनही त्या बँकांचा विस्तार आमच्या बँकेइतका झाला नाही.

दुसरे वैशिष्ट्य म्हणजे आमची बँक मुळापासूनच ग्रामीण आहे. मघा सांगितले ना त्याप्रमाणे ३६ हजार वस्तीच्या गावात निघालेली ही बँक—आजही सांगली गावची वस्ती १।—१॥ लाखाच्या आसपासच आहे. त्यामुळे सामाजिक नियंत्रणाच्या हल्लीच्या काळात जे आम्हा बँकांना सांगितले जाते की ग्रामीण परिसरात आपले कार्य वाढवा ते आम्ही सुरुवातीपासूनच करीत आहोत. आमच्या बँकेच्या शाखांपैकी सुमारे ५५ ते ६० टक्के शाखा ग्रामीण भागातच आहेत. त्यांपैकी म्हणजे ९३ पैकी २७ शाखा म्हणजे ३५ टक्के शाखा ह्या अगदी लहान गावात आहेत.

"तिसरे वैशिष्टय म्हणजे म्हैसूर—महाराष्ट्र ह्या राज्यात इतर क्षेत्रात इतका जिव्हाळा निर्माण झाला नसेल; पण आमच्या सांगली बँकेने मात्र म्हैसूर—महाराष्ट्र ह्यात भावनिक ऐक्य घडवून आणण्यात यश मिळविले आहे." आमच्या स्टाफमध्ये कानडी भाषिक, मराठी भाषिकांच्या भ्रातृभावाने एका ध्येयाकरिता तन्मयतेने काम करीत आहेत. तसेच बँक महाराष्ट्रातील असूनही जास्त शाखा म्हैसूरमध्ये आहेत व तिकडील जनतेला सांगली बँकेबद्दल तितकाच जिव्हाळा व आपलेपणा वाटतो.

बंगलोर, विजापूर, रबकवी, तेरदळ, इरकल, तिकोटा, बागलकोट, अमीनगड, जमखिंडी, गुलेडगड, बेळगाव, शहापूर, भोत, अथणी, निपाणी, उगार-खुर्द, चिचली, मलगटा, बोरगाव ह्या गावी बँकेच्या शाखांना बिझिनेस मिळाला आहे. तेथील उद्योगधंदे, शेती, ग्रामीण विकासाच्या योजना ह्यांना आपल्या बँकेने मदत करून फार मोठी सद्भावना व प्रेम मिळवले आहे.

चौथे वैशिष्टच म्हणजे सांगली बँक ही एकच बँक अशी आहे की "जिचा विस्तार महाराष्ट्रातील दक्षिण भागातील कोल्हापूर, सांगली, सोलापूर ह्या जिल्ह्यांत तसेच म्हैसूर राज्याच्या महाराष्ट्राकतील सीमेलगतच्या उत्तरेकडच्या जिल्ह्यांत एवढ्याच विशिष्ट परिघात झाला आहे" आणि त्या भागात इतर बँकांपेक्षाही सांगली बँकेला अव्वल स्थान पूर्वीच्या गुडवुइलमुळे लाभले आहे. "एकाच भागात शाखांचे केंद्रीकरण झाल्यामुळे, जवळिकीचे फायदे व विशेषत: व्यवस्थापन, निरीक्षण इत्यादींना ते सोयिस्कर झाले आहे."

पाचवे वैशिष्टच म्हणजे ही एकच बँक अशी आहे की जी अनेक आपत्ती, गंडांतरे व अडचणींचे प्रसंग ह्यातून वाचली. त्याचे कारण एकच की ती वाचवण्याकरता शेअरहोल्डर, इतर प्रतिष्ठित लोक, बँकेचे खातेदार आणि इतर सांगली संस्थानच्या ज्या नागरिकांना स्थानिक अभिमान आहे अशी मंडळी ह्यांनी बँकेवर 'रन' आला असता राजेसाहेबांच्या हाकेला चांगला प्रतिसाद देऊन, बँकेत पदरच्या रकमा भरून ही बँक टिकवली आहे.

"सहावे वैशिष्टच म्हणजे ही बँक महाराष्ट्रातील विद्यमान मोठ्या बँकांपैकी सर्वांत जुनी बँक आहे. ज्या वेळेस हिची स्थापना झाली त्या वेळी देशात फार तर १०–१५ च बँका होत्या."

महाराष्ट्रातील सर्वांत मोठी राष्ट्रीकृत बँक ही देखील सांगली बँकेपेक्षा वयाने लहान आहे. महाराष्ट्र बँक १९३५ मध्ये प्रा. वा. गो. काळे, श्री. धोंडूमामा साठे इत्यादी मंडळींच्या प्रयत्नाने, पुढाकाराने सुरू झाली. म्हणजे सांगली बँकेनंतर ती सुमारे वीस वर्षांनी लहान आहे. महाराष्ट्र बँकेच्या विस्ताराला खूपच अनुकूल गोष्टी लाभल्या— एक तर पुण्यासारखे मोठे शहर— त्यातील औद्योगीकरण व व्यापार ह्यांचे प्रमाण मोठे व इतर म्हणजे : मुंबईचे सान्निध्य, वाहतूक, दळणवळण इ. च्या सोयी इ. पण जुलै १९६९ मध्ये महाराष्ट्र बँकेचे राष्ट्रीयीकरण झाले त्या वेळचे फंड ५० कोटीच्या थोडे वर होते. "आज १९७५ मध्ये म्हणजे ५–६ वर्षांनी आमचे खेळते भांडवल त्या मर्यादेच्या आसपास फार थोडया अवधीत गेले आहे."

सातवे वैशिष्टच म्हणजे आमच्या बँकेने शेतकऱ्यांना सुरूवातीपासूनच कर्जे दिली आहेत. तसेच सांगली भागात मोठ्या प्रमाणावरची कारखानदारी नसली तरी दक्षिण महाराष्ट्रातले सांगली हे एक फार मोठे व्यापाराचे केंद्र आहे. "विशेषत: हळदीच्या व्यापाराचे महाराष्ट्रातले हे सर्वांत मोठे केंद्र." त्यातला गमतीचा भाग हा आहे की सांगलीच्या नजीकच्या परिसरात हळदीचे उत्पादन फार होते अशातला भाग नाही;

पण पूर्वापारपासून ह्या व्यापाराचे वळण येथे पडले आहे. सांगलीची बाजारपेठ, मार्केट यार्ड मोठे. जैन, गुजर, लिंगायत, ब्राह्मण इत्यादी मंडळींनी सांगली बाज़ारात सुरुवातीपासूनच लक्ष घातले आहे. " आता शेतकरी सहकारी चळवळीमुळे व आजूबाजूच्या परिसरात खूपच समृद्धी झाल्याकारणाने शेती-उत्पादन, शेतमालाचा व्यापार तसेच शेतीला आनुषंगिक लघु-उद्योग ह्यात वाढ होत आहे. " तसेच आजुबाजूला कोल्हापूर, इचलकरंजी, बुधगाव, मिरज ह्या गावात औद्योगीकरण पूर्वी-पासून झाले आहे. तेथील उद्योजकांना मदत देण्याचे काम ह्या बँकेने आस्थापूर्वक केले आहे.

आठवे वैशिष्टय म्हणजे सांगली येथील इतर व्यापारी बँका व को-ऑपरेटिव्ह बँकांची सोय व्हावी म्हणून ह्या बँकेने १९५७ पासून एक " निरसन केंद्र " '(Clearance House) सुरू करण्यात पुढाकार घेतला व हे कार्य हीच बँक करते. सांगली बँकेपेक्षा किती तरी मोठया बँकांना किंवा मोठया शहरातील बँकांनासुद्धा हे जमलेले नाही. दर आठवडयास २००० चेक क्लिअर होतात आणि ४०–५० लाखांच्यावर रकमांची उलाढाल होत असते. हळदीच्या वायद्याचा व्यवहार-देखील आमच्याच निरसनकेंद्रामार्फत होतो त्यात दर आठ-वडयाला ५० हजारांच्या आसपास उलाढाल होत असते. ह्या सेवेचा एक प्रकारे अभिमान तर वाटतोच; पण त्याचबरोबर प्राप्तीतदेखील त्यामुळे वाढ होते.

नववे वैशिष्टय म्हणजे बँकेची गंगाजळी भागभांडवला-इतकीच झाली आहे. आतापर्यंत सरासरी १२–१५ टक्के डिव्हिडंड आमची बँक वाटू शकली हा एक विक्रमच. मोठया बँकांना सामान्यत: हे जमेलच असे नाही. तसेच आमच्या खाते-दारास जास्तीत जास्त वैयक्तिक लक्ष व सेवा देणे आम्हाला जमू शकते. त्याचप्रमाणे आमची बँक राष्ट्रीकृत नसल्याने आमच्या बँकेतील ठेवी बहुसंख्य प्रमाणावर सामान्य लोकां-कडूनच येतात. त्यामुळे आमच्या ठेवीतील मोठा हिस्सा सामान्यांच्या बचतीतून येतो.

आणि दहावे व महत्त्वाचे वैशिष्टय म्हणजे "आमची बँक देशातील शेडयूल्ड बँकातील अग्रगण्य तर आहेच; पण महाराष्ट्रापुरतेच बोलायचे झाल्यास महाराष्ट्रातल्या सर्व शेडयूल्ड बँकामध्ये पहिल्या क्रमांकाची आहे. तसेच ती 'अ' दर्जाची आहे. आमच्या खालोखाल साताऱ्याची युनायटेड वेस्टर्न बँक बहुधा असेल. आमच्या व त्यांच्या ठेवीत सुमारे २ कोटींचा फरक असेल. त्याही बँकेच्या शाखा अलीकडे वाढत आहेत; पण प्रायः त्या महाराष्ट्रातील जिल्ह्यातच वाढत आहेत. कर्नाटक किंवा इतर परराज्यांत त्यांच्या कामाचा विस्तार अजून व्हायचा आहे."

**नॉननॅशनलाइज्ड शेडयूल्ड बँकांची ही वाढ विशेषत: १९६९ च्या राष्ट्रीयीकरणानंतर डोळयांत भरण्या-सारखी आहे. म्हणजे असंही म्हणता येईल की व्यक्ति-गत खाजगी क्षेत्रातील डिपॉझिट्स राष्ट्रीकृत बँकांपेक्षा शेडयूल्ड बँकांतच वाढतात. तसेच कर्जव्यवहारदेखील ह्याच बँकांमार्फत खाजगी क्षेत्रात जास्त होतात, ह्याची कारणे आपल्या मते कोणती असावीत ?**

शेडयूल्ड बँकांच्या प्रगतीत राष्ट्रीयीकरणानंतर वाढ होत आहे ही गोष्ट खरी आहे. राष्ट्रीकृत बँकांबद्दल एक प्रकारचा दुरावा किंवा अविश्वास वाटतो असा त्यातला भाग नसेल. कारण इकडे येण्यापूर्वी मी बँक ऑफ बरोडाचा जॉइंट जनरल मॅनेजर होतो. आमच्या बरोडा बँकेत काय किंवा सेंट्रल बँक ऑफ इंडिया, महाराष्ट्र बँक, देना बँक, युनायटेड कमर्शियल इत्यादी महाराष्ट्रातील प्रमुख बँकांत राष्ट्रीयीकरणामुळे त्यांचे स्वतःचे त्यांच्या खातेदारांशी असलेले संबंध तितकेच जिव्हाळयाचे राहिले आहेत. त्यांचेही कामे वाढत चालले आहे. ठेवी, कर्जव्यवहार इत्यादीही वाढत आहेत. त्या ठेवीत अर्थात संस्थात्मक ठेवींचा (Institutional Sarinys) फार मोठा वाटा असतो हेही खरे आहे; "पण शेडयूल्ड बँकांचे कार्य वाढत चालले आहे त्याची कारणे माझ्या मते खालील असावीत.

१. शेडयूल्ड. बँकांत "वैयक्तिक पातळीवर अधिक जिव्हाळयाची सेवा (Personalised Service) मिळते." २. राष्ट्रीकृत बँकेतील कर्मचारी जरी तितकेच चांगले असले तरी आता राष्ट्रीयीकरणानंतर त्यांच्यात सरकारी नोकरा-सारखा, नियमबद्ध काम करण्याचा दृष्टिकोन थोडासा बनतोच. ३. एक महत्त्वाचे कारण असेही आहे की, राष्ट्रीयीकरणानंतर ताबडतोब राष्ट्रीकृत बँकांना "विस्ताराची व विविध कामे, उदा. कृषिक्षेत्रात कर्जसहाय्य तसेच नेतृत्व–जिल्हे, ग्रामीण भागात शाखा उघडणे इत्यादी फार वेगाने सोपवण्यात आली. वाढलेल्या कामाचा वेग व उपलब्ध यंत्रणा ह्यांच्यात लगेच मेळ बसविणे त्यांना जड गेले असावे." त्यामुळेच खातेदाराला मिळणाऱ्या सेवेवर त्याचा परिणाम झाला असावा. ४. राष्ट्रीकृत बँकांच्या ग्रामीण शाखेवर "राजकीय स्वरूपाचे दबाव (Pressures) येणे पूर्वीच्या परिस्थितीत अगदीच असंभव-नीय नाही." मात्र आमच्या एजंटला त्यामानाने खूपच मोकळीक आहे. आमच्या बँका ह्या राजकीय त्रासापासून सुरक्षित (Insulated) आहेत असंही म्हणता येईल. ५. राष्ट्रीकृत बँकेत ठेव ठेवण्यास तसेच कर्ज घेण्यास बरेच "कायदेशीर स्वरूपाचे, गुंतागुंतीचे तसेच नियमांचे अडसर

असतात." ते आमच्याकडे कमी. ६. त्यांना अलीकडे प्राधान्य-क्षेत्रावर भर द्यावा लागतो. म्हणजे शेती, लघुउद्योग इ.–पूर्वी त्यांचे बड्या उद्योगसमूह, कारखानदार तसेच मोठ्या व्यापाराशी संबंधित व्यवहार असल्यामुळे त्यांचे फायदे मोठ्या प्रमाणावर असत. आता त्यावर काही बंधने-मर्यादा आल्यामुळे त्यांच्या नफ्याच्या प्रमाणामध्ये घट झाली असण्याची शक्यता आहे. ७. आमच्या बँकांचा संबंध "मुळातच शेतकरी, मध्यम व्यापारी, छोटा कारखानदार ह्यांच्याशी असल्यामुळे" आमच्या धंद्यावर एकदम पालट होणारा असा बदल झाला नाही. तसेच कर्ज देताना आमच्यावरची बंधने त्यामानाने शिथिल आहेत. ८. आमच्या बँकेचा आणखी एक Asset म्हणजे आमच्या "धोरणातील लवचिकतेचा गुण (flexibility) त्याचप्रमाणे आमच्या शाखाधिकाऱ्याला त्याचे निर्णय घेताना असलेले स्वातंत्र्य. तसेच निर्णय घेताना मुख्य कार्यालयाशी संपर्क साधताना करावा लागणारा संदेश व्यवहार थोडक्यात आटपणारा असतो. Short Line of Communication) त्यामुळे निर्णय त्वरित, अंमलबजावणी झटपट ह्यामुळे कर्ज मागायला आलेली व्यक्ती खूश असते. एक साधं उदाहरण देतो...आताच तुम्ही येण्यापूर्वी माझ्याकडे १० हजार रुपयांइतकी कर्जमागणीची एक केस निर्णयाकरता आली. राष्ट्रीकृत बँकेच्या चेअरमनकडे इतके मामुली प्रकरण विचाराकरता व निर्णयाकरता येणार नाही; पण स्थानिक आपुलकीने ही कामे स्वाभाविक तितकीच अटळ आहेत; पण असल्या अनुभवाने येथे येणाऱ्या "लहान-मोठ्या सर्व खातेदारांना आमच्यासारख्या छोट्या बँकांबद्दल विशेष आपुलकी व प्रेम वाटते ह्यात शंका नाही. ९. बँकेबद्दलच्या प्रेमाची मघा मी गोष्ट सांगितली. ही बँक आपली आहे, ती वाढली पाहिजे हे आमच्या खातेदारांनाही वाटत असते. "त्याकरता बँक-बुडीच्या वेळी ते धावून आलेले आहेत. ह्याच्या उलट मुंबईचा बडोदा बँकेतील मी अनुभव सांगतो." आम्हीही असेच पेचात सापडलो असता मुंबईच्या एका मोठ्या पार्टीचा आमच्या अधिकाऱ्याला एक फोन आला की, "जर खरोखरीच मुष्किल असेल तर मी बँकेस मदत करू शकेन!" अशा वेळी आमच्या बँकरचे प्रसंगावधान व चातुर्य असे की त्याने उत्तर दिले, "आपण ऐकता आहात तशी परिस्थिती नाही. जर खरोखरीच आपल्याला आमच्या बँकेबद्दल अस्थिरता वाटत असेल तर आपल्या ठेवी काढून नेल्या तरी चालेल!" म्हणजे मुंबईला बड्या प्रतिष्ठित खातेदाराचा आलेला फोन केवळ प्रेम वा आस्था ह्याकरताच असेल अशी खात्री आमच्या अधिकाऱ्याला वाटली नसावी. कदाचित आमच्या बँकेची 'पत' जोखावी ह्याकरताही हा मुत्सद्देगिरीचा प्रश्न असण्याची शक्यता त्याला वाटली असणे संभवनीय आहे; "पण सांगलीत काम करताना मात्र हे सच्चं प्रेम व बँकेबद्दलची आपुलकी इथल्या खातेदारांत आढळते." कुठल्याही बँकेची खरी ताकद ही ह्या गोष्टीतच आहे. १०. शेवटचं कारण असं सांगता येईल की आमच्यासारख्या बँकांचा संबंध "प्रामुख्याने व्यापारीवर्गाशी येतो. त्यांच्या व्यवहारात ते पत, वक्तशीरपणा ह्यांना महत्त्व देतात. तसेच आमचे शाखाधिकारी वर्षानुवर्षांच्या अनुभवाने त्यांच्याशी व्यवहार करण्यात आता चांगलेच सरावलेले आहेत. हळदीसारखा व्यापार किंवा सांगलीच्या परिसरातील कारखानदारी, शेती ह्या "क्षेत्रात आमच्या बँकेला अगोदरचा Lead मिळाला आहे. आमचा स्टाफही त्यामानाने भरमसाट वाढत नाही. खर्च कमी राहतो. त्याचप्रमाणे जे राष्ट्रीकृत बँकांमध्ये जाण्यास संकोचतात त्यांचीही खाती आम्हाला मिळतात." आमचा व्यवहार म्हैसूर राज्यात असल्यामुळे इकडचे व तिकडचे व्यापाऱ्यांना परस्परात व्यवहार करण्यास आमच्या बँकेचे माध्यम सोयिस्कर होते हीही एक उल्लेखनीय बाब आहे.

सारांश आम्हाला सवलतीचे व्याजाचे दर देता येतात असे नाही त्याचप्रमाणे राष्ट्रीकृत बँकांशी स्पर्धाही करता येत नाही. कारण सर्व गोष्टी आम्हाला रिझर्व्ह बँकेच्या नियमांनी समान ठेवाव्या लागतात. आमच्या कर्मचाऱ्यांचे पगार मात्र आम्हाला त्यांच्यासारखेच द्यावे लागतात. बाकीचा खर्चही तसाच वाढत आहे. उलटपक्षी राष्ट्रीकृत बँकांना सरकारी वित्तमहामंडळे इत्यादी संस्थाकडून ठेवी उपलब्ध होतात; त्यांना स्टँपकरात सूट मिळते, रिझर्व्ह बँकेकडून हुंडी इ. व्यवहारांच्या सवलती मिळतात असे असूनही आमच्यासारख्या शेड्यूल बँका वाढत आहेत ह्याचे कारण "एकूण देशातच आर्थिक प्रगतीचे प्रमाण वाढत आहे व आमच्या कार्याचे प्रमाण लहान असल्यामुळे आमचे खर्चही त्या मानाने मर्यादित आहेत."

सध्या सर्वत्र नाणेबाजारात टंचाई आहे असे बोलले जाते. त्याचप्रमाणे व्याजाचा दरही फार आहे असं कर्जदारांचं मत आहे. आपल्याला ह्या बाबतीत काय वाटते?

नाणेबाजारात, बँकेच्या कर्जव्यवहारात तंगी झाली आहे; व्याजाचा १७% दर जास्त आहे. व्यापारी, कारखानदार त्याबद्दल कुरकुरतात हेही खरे आहे.

पण ह्या धोरणामुळे आपली चलनवाढ रोकली जात आहे हेही तितकेच महत्त्वाचे आहे.

विशेषत: ह्या धोरणामुळे खालील गोष्टी होणे संभवनीय वाटते. (१) नफ्याचे प्रमाण २५ टक्क्यांपेक्षा जास्त असेल तरच धंदा सध्याच्या व्याजदरात परवडेल; पण म्हणून ज्या वर्गाला बँका कर्ज देतात तो वर्ग सर्वच सारखा नाही. त्यात काही बडे व्यापारी, साठेबाज, सट्टेबाज, तसेच खाजगी सावकारी करणारे इत्यादीही असतात. बँकेकडून घेतलेल्या कर्जावरील व्याज कमी झाले तर पुन्हा साठेबाजी, सट्टेबाजी इ. ना उत्तेजन मिळेल. (२) पूर्वी व्याज-दर कमी असता ही मंडळी बँकेकडून पैसा घेत आणि स्वत:जवळील त्यांनी मिळवलेल्या पैशाला हात न लावता त्या पैशातून नवी मालमत्ता, ऐवज, आणि अधिक नवी संपत्ती कबजात आणू शकत. त्यामुळे शेतीवाडी, प्लॉट्स, सोनेनाणे इ. गोष्टींच्या किंमती अवास्तव वाढण्यास त्याची मदत होत असे. (३) त्याचप्रमाणे अल्पव्याज असता, नफ्याचे प्रमाण भरमसाठ होतेच. त्यामुळे त्यांना गेल्या काही वर्षांत बरीच मोठ्या प्रमाणावर प्राप्ती होऊन त्यांचे चैनी, विलास, उधळपट्टी तसेच अनिष्ट उपभोगखर्च (Conspicuous consumption) ह्यात वाढ झाली होती. सध्याचा व्याजाचा दर हा त्यांच्यावरील एक अंकुश आहे. (४) ह्या दरामुळे छोट्या प्रमाणावरची सावकारी म्हणजे बँकेकडून कर्ज घेऊन गरिबांना उसने देणारी मध्यस्थी वाढली होती. त्यामुळे गरिबांचेच शोषण होत असे. नव्या सामाजिक नियंत्रणामुळे बँकांनी प्रत्यक्ष गरीब, जामीन-हमी नसणाऱ्या पण होतकरू लोकांना माफक दराने व सवलतीने कर्जाच्या योजना देऊ केल्या आहेत. त्या जसजशा अधिक यशस्वी होतील तसतसा हा प्रश्न सोडविला जाऊन असंघटित नाणेबाजाराचे वर्चस्व कमी होईल. (५) त्यातील महत्त्वाचा भाग हा आहे, की ह्या व्याजदरामुळे क्रेडिटचे रेशनिंग होते आहे. अधिक राष्ट्रीय हित ज्यात समावले आहे अशा गरजांची पूर्ती पहिल्यांदा, असा क्रम ठेवला गेला आहे. अनावश्यक व कमी फायद्याच्या योजना आपोआपच ह्या दरामुळे गळतात. त्याचप्रमाणे बडे कारखानदार जे आपली गुदामे कच्च्या मालाने, साधनसामग्रीने जरुरीपेक्षा जास्त भरून ठेवीत त्यांच्यावरही ह्या दराने आळा बसला आहे. (६) ह्यातले काही लोक केवळ उदाहरणार्थ झिंकची किंमत वाढेल म्हणून झिंकचे साठे करून–प्रत्यक्षात झिंकपासून जे उत्पादन अपेक्षित आहे ते न करता–बाजारात चढ्या किंमतीला झिंक विकण एवढाच व्यवहार करू लागले. त्यामुळे देशातले प्रत्यक्ष वस्तुस्वरूपातले उत्पादन (Physical produet ) न वाढता केवळ व्यापारी–दलाली स्वरूपाचे नफे (Trading Profits) वाढू लागले. प्रत्यक्ष वस्तू निर्माण करण्यापेक्षा म्हणजे मॅन्युफॅक्चरिंगपेक्षा ट्रेडिंगच जास्त बरे असे काहींना वाटू लागले होते. ह्या दरांमुळे अशा ट्रेडिंग प्रॉफिटवर आळा बसेल असे वाटते. (७) ह्या साधनसामग्रीचे साठे करण्याची मागणी देशभर कमी होऊ लागली आहे. त्याचाच परिणाम कपास, इंजिनिअरिंग वस्तू, सिमेंट ह्यांच्या किंमती काही प्रमाणात उतरण्यास खास झाला आहे. तसेच एका प्रमुख वस्तूची किंमत खाली आली म्हणजे त्याचा 'गुणाकार परिणामही' होतो. अन्य वस्तूंच्या किंमती तो आपोआप खाली आणतो, अशी अपेक्षा असते. (८) विशेष महत्त्वाची गोष्ट त्यामुळे एक घडली ती अशी की ह्या सध्याच्या पतटंचाईमुळे...दीर्घमुदतीच्या उधारीचे व्यवहार बंद झाले आहेत व मार्केटमध्ये १५ दिवस ते महिनाभरच्या अवधीत देणी क्लिअर होऊ लागली. ह्यामुळे थोड्या पैशात जास्त उलाढाल तर होईलच; पण व्यापाऱ्याला आपल्या धंद्याची परिस्थिती (Position) कशी आहे हे खरेखुरे चित्र चटकन मिळू शकते. शिवाय आता ह्या पत-शिस्तीची (Credit Discipleine) सर्वांना सवय झाली आहे. ती अंगवळणी पडली ही मोठीच क्रांती मानायला पाहिजे.

**सांगली बँकेच्या भावी प्रगतीच्या दृष्टीने बँकेच्या योजना कोणत्या आहेत? त्यात कोणत्या अडचणी संभाव्य आहेत?**

कोणताही बँकर जे सांगील तेच माझे उत्तर ह्या बाबतीत आहे. बँकेच्या भांडवल, राखीव निधी, ठेवी, मालमत्ता, गुंतवणूक, नफा इत्यादीत सतत वाढ होणे हे एकमेव उद्दिष्ट व त्याकरता त्याच्या साऱ्या योजना असतात. त्याकरता विस्तार व संघटन Expansion व Consolidation ह्या दोन गोष्टीवर भर देणे इष्ट असते. त्या दृष्टीने आम्ही चालू वर्षी म्हणजे आमच्या ६० व्या वर्षी १०१ वी शाखा काढण्याचे उद्दिष्ट गाठू. तसेच "सध्याच्या ३४ कोटी ठेवी ह्या ५० कोटीच्या आसपास गेल्या पाहिजेत असा निर्धार आहे." तोही साध्य होईल अशी आज परिस्थिती आहे. एकूण राष्ट्रीय बँक नीतीनुसार प्राधान्य क्षेत्रातील विशेषत: आर्थिक विकास, न्याय व समता निर्माण करणाऱ्या योजनांना आम्ही अग्रहक्क देवू. तसेच देशातील उत्पादक–व्यापारी ह्यांना आवश्यक ते सहाय्य करू. शाखांचा विस्तार केला की धंदा वाढतो व नफाही वाढतो; पण ग्रामीण क्षेत्रातील शाखांकडून धंदाही कमी मिळतो व खर्च मात्र वाढतो. सुरुवातीला ही Time–Lag गृहीत धरावी लागेल. तसेच शाखा वाढवताना स्पर्धा असते. रिझर्व्ह बँकेचे नियम काटेकोरपणे पाळावे लागतात. नव्या शाखांचे काम असे अनुभवी व कार्यक्षम अधिकाऱ्यांची टंचाई भासू लागते

(Consolidation) ह्या हेतूकरता आमच्या अधिकारी व कर्मचारी ह्यांना प्रशिक्षण देण्याची समस्या तितकीच महत्त्वाची आहे. "बँकेतल्या स्टाफला मराठी किंवा प्रादेशिक भाषातून बँकिंग, मॅनेजमेंट, अर्थशास्त्र, व्यापारशास्त्र इ. विषयांची माहिती अधिक प्रमाणात उपलब्ध करून देण्याची आवश्यकता भासते."

कोल्हापूरची सराफ बँक, बँक ऑफ पूना, पूना इन्व्हेस्टर्स बँक, फलटण बँक, गुरु गोविंदसिंग बँक, विजापूर, युनायटेड बँक ऑफ कर्नाटक, युनियन बँक ऑफ विजापूर व सोलापूर, बागलकोट इत्यादी बँका सांगली बँकेत १९५५ ते १९६५ ह्या कालखंडात विलीन झाल्या. त्यामुळे १९६० नंतर सांगली बँकेचा विस्तार व सामर्थ्य वाढले. ह्यापुढच्या नजीकच्या काळात अशा बँका मिळण्याची शक्यता थोडी कमी. त्यामुळे शाखाविस्तारावरच भर देणे आवश्यक आहे. शहरात शाखा फायदेशीर होते; पण शहरातली भाडी व अन्य खर्चही असतातच. त्याचप्रमाणे शहरात शाखा काढण्यास रिझर्व्ह बँकेकडून तितकीशी अनुकूलता मिळत नाही.

पण अडचणी असताना कार्य पुरे करून दाखवताना वेगळाच आनंद होतो. १९६५ पर्यंत म्हणजे १० वर्षांपूर्वी ही बँक एक लहान बँक होती. तिची प्रगति गेल्या दहा वर्षांत इतकी झाली ह्यामुळेच तिच्या प्रगतीला कारणीभूत झालेल्या संचालक मंडळी, भागधारक, ठेवीदार, कर्जदार, अधिकारी व कर्मचारी तसेच हितचिंतक ह्यांचा "ह्या हीरक महोत्सवी वर्षात उत्साह नव्या जोमाने, ईर्षेने, जिद्दीने प्रभावित झाल्याकारणाने इच्छित प्रगती साध्य होणे मला तरी अवघड भासत नाही."

---

# शेतीच्या विकासासाठी सेंट्रल बँकेची बहुमोल मदत

**श्री. आर. के. फडतरे**
M. Sc. (Agri.)
कृषि–अर्थसहाय्य अधिकारी
सेंट्रल बँक, विभागीय कार्यालय, पुणे

महाराष्ट्रातील शेतीच्या विकासाकरता अर्थसहाय्य देण्यात सेंट्रल बँक इतर बँकांपेक्षा आघाडीवर आहे. ह्या बँकेचे एक तरुण अधिकारी श्री. फडतरे ह्यांचा हा लेख. श्री. फडतरे हे पुण्याच्या Agriculture College मधून M. Sc. प्रथम श्रेणीत उत्तीर्ण झाले. त्यानंतर जिल्हा परिषदेत कृषि–अधिकारी म्हणून तसेच गेली ६ वर्षे बँकेतील शेती–कर्ज–विभागात काम करण्याचा त्यांचा अनुभव त्यांच्या लेखातून प्रतीत झाला आहे.

---

इतर अनेक विकसनशील राष्ट्रांप्रमाणे भारताची आर्थिक परिस्थिती दोन वेगवेगळ्या चाकांवर (Dual Economy) आधारित आहे. प्रथम चक्र हे 'आधुनिक क्षेत्राचे' (Modern fector) आहे व दुसरे चक्र हे 'परंपरागत क्षेत्राचे' (Traditional fector) आहे. आधुनिक क्षेत्रांमध्ये आधुनिक कारखाने, बँका, परकीय धंदे, मोठे घरगुती धंदे व यांत्रिक वाहतुकीचा समावेश होतो व परंपरागत क्षेत्रांमध्ये, कृषि, खेड्यातील लघुउद्योग, जनावरांकडून वाहतूक, बलुतेदारी व छोटे धंदे यांचा समावेश होतो. कोणत्याही प्रगतशील राष्ट्राची आर्थिक परिस्थिती ही एकजीव (Homogenous) एका चाकावर आधारित अशी हवी असते आणि तीही आधुनिक क्षेत्राचे चाकावरच. म्हणून आपल्या राष्ट्राला ही दोन चाकांवर अवलंबित आर्थिक परिस्थिती आधुनिक क्षेत्राचे चाकांवर उभी केली पाहिजे व त्यासाठी आधुनिक क्षेत्रातील लोकांनी परंपरागत क्षेत्राचे रूपांतर आधुनिक क्षेत्रामध्ये करण्यास मदत केली पाहिजे. या दोन क्षेत्रांमध्ये फार मोठी दरी आहे व ही दोन टोके एकत्र करण्यासाठी एक मोठा पूल बांधावा लागणार आहे. हा पूल बांधण्याचा रस्ता काटेरी आहे व ते काटे बाजूस काढून रस्ता तयार करणे हे कार्य आधुनिक क्षेत्रामधील मंडळींनी स्वतः कोणाच्याही मदतीची अपेक्षा न करता करावयाचे आहे. आम्ही त्यासाठी ही मंडळी अशी तयार केली पाहिजे की ती मागास भागात व खेडेगावात मनमोकळेपणे, उत्साहाने, मनात कुत्सितबुद्धी न ठेवता काम करणारी हवी आहे. त्यांचे मनात आपण आधुनिक क्षेत्रातील आहोत नि मागास क्षेत्रात कसे काम करायचे याची जाणीव होता कामा नये व त्यांनी हे या 'परंपरागत क्षेत्रा'चे 'आधुनिक क्षेत्रात' रूपांतर करण्यास मनःपूर्वक मदत केली पाहिजे.

त्याप्रमाणे (१४) प्रमुख बँकांचेकडून, त्याचे समाजीकरण व राष्ट्रीयीकरण झाल्यापासून हे परंपरागत क्षेत्र आधुनिक क्षेत्रात रूपांतर करण्याचे काम आले आहे. त्यापैकी कृषि–क्षेत्रामधील अग्रगण्य सेंट्रल बँक ऑफ इंडियाने केलेल्या कार्याचा थोडक्यात सारांश देत आहोत.

## शेतकऱ्यांच्या शेतीतील मुख्य गरजा

महाराष्ट्र हे प्रगत राज्य म्हणून अलीकडे गणले जाऊ लागले आहे व त्याचा बऱ्याच अंशी पंजाब राज्यानंतर नंबर लागतो. नुकतीच आपल्या राष्ट्राच्या पंतप्रधानांनी अपेक्षा दर्शविली की, महाराष्ट्राने आता इतर मागास राज्यांना मदत करायला पुढे सरसावले पाहिजे. ही काही अंशी वस्तुस्थिती मानावी लागेल; पण महाराष्ट्राची शेती सुधारणाच्या दृष्टीने भौगोलिक परिस्थितीचा आढावा घेतल्यास ती अनुकूल अशी नाही. ग्रामीण भागात एक म्हण आहे की, 'शेतात पाणी तर शेतकऱ्यात पाणी' तसं महाराष्ट्रात बागायती क्षेत्र अत्यंत कमी म्हणजे ८ ते ९ टक्के इतकेच आहे. शास्त्रज्ञांचे मते महाराष्ट्रातील पाण्याचा थेंब न् थेंब शेतीसाठी वापरला तरी ते क्षेत्र २० ते २५ टक्क्यांहून वाढणार नाही; पण त्यात सुद्धा आधुनिक पद्धतीचा अवलंब केल्यास दर एकरी उत्पादन निश्चित वाढेल. महाराष्ट्रातील शेतकरी हा प्रगतशील मानावा लागेल.

महाराष्ट्रात दोन प्रकारचे पाणी शेतीला उपलब्ध होऊ शकते. (१) जमिनीवरून वहाणारे (Surface water) नदी, नाले, ओढे वगैरे व (२) भूगर्भातील पाणी (Underground water) विहिरी खणून उपलब्ध करणे. पहिल्या प्रकारचे पाणी हे सरकारी योजनेमार्फत (छोटेमोठे कालवे व बंधारे) उपलब्ध होत असते व भूगर्भातील पाणी शेतकरी स्वतःचे जबाबदारीवर स्वतःच्या शेतीत विहिरी खणून उपलब्ध करू शकतो.

**म्हणून शेतीला पाणी उपलब्ध करून बागायती करणे ही त्याची मूळ, प्राथमिक व तातडीची गरज आहे व ही गरज त्याला अर्थसहाय्य केल्याविना होणार नाही.**

आता हे पाणी उपलब्ध झाल्यावर ते प्रत्यक्षात शेतात नेण्यासाठी आपला शेतकरी जुन्या पद्धतीने पाणी उपसत असे ते साधन सोयिस्कर व आर्थिकदृष्ट्या परवडणारे नाही म्हणून आधुनिक पद्धतीची तेलावर व विजेवर चालणारी साधने सर्वसामान्य शेतकऱ्यांना आर्थिकदृष्ट्या वापरण्यासाठी परवडणारी आहेत व त्याचा त्यांनी उपयोग केला पाहिजे; पण त्यासाठी भरपूर भांडवलाची गरज आहे. ही गरज भागवण्यासाठी त्यास अर्थसाहाय्य झाले पाहिजे.

शेतकऱ्याच्या या दोन गरजा भागल्यानंतर त्याचा प्रत्यक्ष उत्पादनभाग सुरू होतो. हे उत्पादन आधुनिक पद्धतीने केले पाहिजे. त्यासाठी नवनवीन जातीची बियाणे, खते, औषधे वापरणे अत्यावश्यक आहे. यासाठी पण शेतकऱ्यांस अर्थसहाय्य उपलब्ध करून दिले पाहिजे.

**थोडक्यात शेतकऱ्याच्या प्राथमिक तातडीच्या गरजा खालीलप्रमाणे विभागता येतील.**

**१. जमीनसुधारणा** (Development of land making irrigation source),

**२. पाणी उपसण्याचे साधन** (Water Lifting device

**३. साध्या पद्धतीने उत्पादन** (Intensive Crop cultivation)

**याप्रमाणे प्राथमिक स्वरूपाच्या गरजांचे दर्शन देऊन या बँकेतील कर्मचाऱ्यांना कृषिसहाय्य करण्यासाठी प्रवृत्त केले.**

महाराष्ट्रापुरतेच बोलायचे झाले तर सेंट्रल बँकेचा कृषि अर्थसाहाय्यात अग्रक्रम लागेल असे म्हणणे वावगे होणार नाही. प्रथम निर्देश केल्याप्रमाणे या बँकेच्या कर्मचाऱ्यांनी, लहानापासून मोठ्यापर्यंत, खरोखरीच ग्रामीण जीवनाशी एकरूप होऊन सर्व थरांतील शेतकऱ्यांच्या जीवनाशी समरस होऊन कार्य केले आहे व खरोखरीच जो शेतकरी परंपरागत पद्धतीने शेती करत होता त्यास आधुनिक पद्धतीने शेती करण्याचा मार्ग दाखवला व असे हजारो शेतकऱ्यांचे त्याप्रमाणे रूपांतर केले आहे.

अशा अनेक शेतकऱ्यांपैकी खाली एका शेतकऱ्याचा जीवनपट साक्ष देईल.

## शेतमजुराचा बागायतदार झाला

**श्री. जबाजी पुंडलीक भालेराव हा मूळ बारगाव नांदूर** गावचा. हे छोटसं गाव भौगोलिकदृष्ट्या कसे तरी ओळखलं जायचं की ते अहमदनगर जिल्ह्यात राहुरी गावाजवळ आहे. हा हरिजनसमाजात जन्माला आला आहे. त्याचं वय ४५-४६ वर्षांचे आहे. तो एका छोट्याशा झोपडीत राहात होता. शेतमजुरी करून स्वतःची गुजराण करत असे. त्याला वडिलार्जित १० एकर जमीन होती; पण तीही जिरायती. बेभरवशी पावसावर कसे तरी एखाद्या पिकाची पेरणी करायचा; पण उत्पन्नाची खात्री शेवटपर्यंत नाही. तो ही जमीन जुन्या पद्धतीने करायचा. त्यामुळे त्यातील उत्पन्न अगदी जेमतेमच. म्हणून शेतमजुरी किंवा मोलमजुरीशिवाय पोट भरण्यासाठी दुसरा पर्यायच नाही.

सेंट्रल बँकेची शाखा, राष्ट्रीयीकरणानंतर श्रीशिवाजीनगर सहकारी साखरकारखान्याच्या परिसरात खास कृषिअर्थसाहाय्यासाठी उघडण्यात आली व तिने आपले शेतकऱ्यांच्या गरजेप्रमाणे कर्जसाहाय्य सुरू केले. अवघ्या १-२ महिन्यांतच जबाजीला हे समजले. जबाजी तसा स्वप्नाळू होता. कारण शेजारच्या गावातील त्याच्याबरोबरीचे शेतकरी बागायतदार

झाले होते व तो मजुरी करत होता.

तो घाबरूनच बँकेच्या आवारात आला. कसे तरी शाखाधिकाऱ्याकडे आपले गाऱ्हाणे सांगितले. शाखाधिकाऱ्यांनी त्याची तातडीने दखल घेतली व स्वतः त्यांनी तांत्रिक अधिकाऱ्यांमार्फत जबाजीच्या शेताची पाहणी केली. जबाजीला आपण शेतीत काय, कशी व कोठून सुरुवात करून सुधारणा करावी हे काही सुचेना. त्याला त्याची स्वतःची निश्चित गरज काय ते पण मांडता येईना. बँकेच्या अधिकाऱ्यांनी त्याच्या गरजा ओळखून त्यास विहीर खणण्यासाठी, त्यावर पंप बसवण्यासाठी, जमिनीच्या बांधबंदिस्तीसाठी कर्जसाहाय्य करून त्याच्याकडून हे कार्य ६-८ महिन्यांत पूर्ण करून घेतले व प्रत्यक्ष शेतीस पाणी येऊ लागले. मग पिके कोणती व कशी करावीत हे पण त्यास समजत नव्हते. त्यासाठी बँकेच्या तांत्रिक अधिकाऱ्यांनी त्यास वार्षिक पीकआराखडा तयार करून त्यास त्यासाठीसुद्धा ताबडतोब पीककर्ज उपलब्ध करून दिले.

आज जबाजीची दहा एकर जमीन बागायती आहे. त्यातील ३-४ एकर उसाखाली आहे. बाकीचे क्षेत्र, कापूस, गहू, संकरित ज्वारी, बाजरी अशी सघन पद्धतीने घेतो. तो आज बागायतदारांच्या रांगेत बसतो. सहकारी साखरकारखान्याचा सभासद आहे. छोट्या झोपडीच्या जागी ३-४ खोल्यांचे घर झाले आहे. मुले शाळेत जातात. त्याच्या शेतावर आज ४-५ कायमचे मजूर काम करतात. १९६९ सालापूर्वीचा मजूर हा बँकेच्या कृषिअर्थसाहाय्याने आज बागायतदार झाला. सारे जीवनच बदलले आहे जबाजीचे.

अशा प्रकारे या गावातील सर्व शेतकऱ्यांची अशीच थोड्याफार फरकाने कहाणी आहे. हे गाव १९६९ सालापूर्वी जिरायती होते. तेथे १०-२० एकरच जमीन बागायती होती तेच गाव आज सेंट्रल बँकेच्या कर्जसाहाय्यामुळे संपूर्ण बागायती झाले आहे. याच गावात आज २००० एकर ऊस जोपासला जातो. तसेच अन्नधान्याची पिके पण हमखास उत्पन्न देतात. या गावातील लोकांच्या प्राथमिक दोन गरजा (विहीर खणणे, जमीन सपाट करणे व पाणी उपसण्याचे साधन) भागवल्यानंतर प्रत्यक्ष उत्पादनासाठी पीककर्जाच्यारूपाने बँकेस दरवर्षी ४० ते ५० लाख रुपये कर्जाची गरज असते आणि ती भागवण्याची जबाबदारी सेंट्रल बँकेने स्वीकारली आहे. ही गरज अचूक वेळी व थोड्या अवधीत उपलब्ध होणे अत्यंत आवश्यक असते. ते होण्यासाठी सेंट्रल बँकेला स्वतंत्र शाखा या गावात उघडावी लागली आहे.

हे असे मागासलेले गाव आज आधुनिक पथावर आले आहे व अशा प्रकारचे काम आधुनिक क्षेत्रात समाविष्ट असलेल्या बँकांमार्फत होणे आवश्यक आहे. म्हणजे मग आपल्या देशाची आर्थिक परिस्थिती ग्रामीण व शहरी क्षेत्रात एकजीव (Homogeneous) होण्यास वेळ लागणार नाही. ❋ ❋

---


॥ श्री ॥

## संपादक 'अर्थ' मासिक

९०६ शिवाजीनगर, पुणे ४.

स. न. वि. वि.

आपल्या मासिकाची एक नमुना प्रत अवलोकनाकरिता व परीक्षणाकरिता पाठवावी. म्हणजे वर्गणीदार होण्यासंबंधीचा निर्णय घेता येईल.

व्यक्ति व संस्थेचे नाव ________________________

पत्ता ________________________

ठिकाण ________________________

दिनांक                                                  प्रेषक

# सहकार – संघटन

## श्री. वामनराव वर्दे, श्री. तात्यासाहेब कोरे, प्रा. प. वि. पटवर्धन

### सहकार योगी ' कै. वैकुंठभाई मेहता

महाराष्ट्राच्या सहकारी चळवळीला आपल्या त्यागी, शांत, संयत व ऋषितुल्य वर्तनाने, कुशल कर्णधारित्वाने, द्रष्टच्या नेतृत्वाने आगळे-वेगळे वैभव प्राप्त करून देणाऱ्या कै. वैकुंठभाई मेहतांच्या निधनाला १० ऑक्टोबर १९७५ रोजी ११ वर्षे पूर्ण झाली. महाराष्ट्रातील सहकारी चळवळ ही आजही भारतातील सहकारी चळवळीची अग्रदूत मानली जाते. तिचे शिल्पकार म्हणून वैकुंठभाईंनी प्रारंभकाळी केलेल्या कार्याचा परिचय करून देत आहेत त्यांचेच एक दीर्घकालीन सहकारी श्री. वामनराव वर्दे

माझा आणि वैकुंठभाईंचा परिचय जुलै १९१६ त झाला. त्या वेळी मी सिडनहॅम कॉलेज ऑफ कॉमर्स अँण्ड इकॉनॉमिक्स-मध्ये शिकत होतो. पदवी परीक्षेसाठी ' अॅडव्हान्स बँकिंग ' हा विषय घेण्याचा निर्णय मी घेतला होता आणि त्यासाठी ' बँकिंग 'चे प्रत्यक्ष शिक्षण घेण्याचा विचार मी करीत होतो. " सिडनहॅम कॉलेज तेव्हा आजच्या ' खादी ग्रामोद्योग भवना ' च्या (तत्कालीन व्हाइट वे लेडलॉच्या) इमारतीत दुसऱ्या मजल्यावर भरत असे व कॉलेजची वेळ फक्त १०–३० ते १–३० अशी असे. "

त्या काळी ' फॉरिन एक्स्चेंज ' बँकांव्यतिरिक्त ' बँक ऑफ बॉम्बे ' (नंतर ती इंपीरियल बँकेत व आता स्टेट बँकेत सम्मीलित झाली.) होती. " याशिवाय तीनच भारतीय बँका होत्या. बँक ऑफ इंडिया, सेन्ट्रल बँक ऑफ इंडिया आणि बॉम्बे सेन्ट्रल को ऑपरेटिव्ह बँक ह्या त्या तीन बँका होत. " यापैकी बॉम्बे सेन्ट्रल बँकेचे वैकुंठभाई व्यवस्थापक होते. मी माझ्या वडील भावाजवळ (ज्याच्या त्यागामुळे मला कॉलेज-शिक्षणाचा लाभ मिळाला) बँकेत काम करण्याबाबतची इच्छा व्यक्त केली. ते आणि वैकुंठभाई हे एल्फिन्स्टन कॉलेजात सहाध्यायी होते. त्यांच्याबरोबर मी वैकुंठभाईंकडे गेलो.

" बॉम्बे सेन्ट्रल को-ऑपरेटिव्ह बँक ही तेव्हा ४०"×४०" च्या एका हॉलमध्ये काम करीत होती. " त्या हॉलमधल्याच एका कोपऱ्यात सरकत्या पडद्यांची एक १०"×१०" ची खोली मॅनेजरसाठी तयार करण्यात आलेली होती. मी काही दिवस बँकेत जाऊन बसू लागलो; परंतु लवकरच माझ्या लक्षात आले की, ही बँक ठेवी स्वीकारीत नाही. चालू वा बचत खात्यासाठीही काही व्यवहार करीत नाही. " तर भागभांडवल व सरकारी हमीपत्रावर विकली गेलेली डिबेंचर्स यातूनच आपणाजवळ जमलेल्या पैशातून तो बारामती व इस्लामपूर तालुक्यांतील सहकारी सोसायट्यांना ऊस-उत्पादनासाठी कर्ज मात्र वाटीत आहे.

१९१८ साली मी पदवीधर झालो. त्यानंतर २ वर्षेपर्यंत मी टाटा इंडस्ट्रियल बँकेत देणी ऑफिसर म्हणून काम केले. पुढे ती बँक सेन्ट्रल बँक ऑफ इंडियात विलीन करण्यात आली. लहान मासा मोठ्या माशाला गिळतो, त्यातलाच तो एरव्ही विपरीत वाटणारा प्रकार. त्यानंतर ' युनियन बँक ऑफ इंडिया 'त ' सरकारी व विश्वस्त कर्जरोखे ' व ' पतपुरवठा ' विभागात प्रमुख अधिकारी म्हणून काम केले. पगार फार कमी होता व जबाबदारी मात्र फार मोठी होती. म्हणून ' पुढे काय ?' या प्रश्नाचे उत्तर मिळाले नव्हते तरीही मी त्या नोकरीला रामराम ठोकला. " त्या वेळी मी सारस्वत को-ऑपरेटिव्ह बँकिंग सोसायटीचा मानद सचिव होतो व त्या सोसायटीच्या मुदत ठेव-पावत्यांच्या नूतनीकरणाच्या कामासाठी बॉम्बे सेन्ट्रल को-ऑपरेटिव्ह बँकेत जात-येत होतो. ऑगस्ट १९२२ मध्ये मी अशाच कामासाठी बँकेत गेलो असताना वैकुंठभाईंना सहज भेटलो. माझ्या भावी आयुष्याच्या दृष्टीने क्रांतिकारक ठरणारी अशी ती भेट होती असेच म्हणावे लागेल. " १९१६ सालापासून बँकेने बँकिंग व्यवसाय सुरू केला होता आणि बँकेला एका अकाउन्टन्टची गरज होती. त्या भेटीत तो विषय निघाला.

दोन मोठ्या बँकांत मी प्रत्यक्ष काम केले होते, त्यामुळे बॉम्बे सेन्ट्रल को-ऑपरेटिव्ह बँकेची बँकिंग-पद्धती आणि अकाउंटिंग-पद्धती मी वैकुंठभाईंच्या मनाला पूर्ण समाधान देऊ शकेल अशा पद्धतीने बसवू शकलो. त्यामुळे विविध जिल्ह्यांत, तालुक्याच्या ठिकाणी शाखा काढून त्या भागात

सहकारी चळवळीचे लोण पोहोचविण्याचे कार्य वैकुंठभाईंनी मोठ्या आत्मविश्वासाने हाती घेतले. राज्यातील विविध भागांत महत्त्वाच्या शहरांतून नागरी सहकारी बँका काढण्याबाबतही त्यांनी लोकांना प्रोत्साहित केले. ह्या विविध योजनांमुळे साधलेल्या शाखाविस्तारामुळे तत्कालीन सहकारी खात्याचे अधिकारी बँकेला 'ईस्ट इंडिया कंपनी' या नावाने संबोधू लागले होते; परंतु या सर्व विस्ताराच्या मुळाशी फायद्यापेक्षा सर्वस्वी भिन्न अशी भूमिका होती हे दुर्दैवाने त्यांच्या ध्यानी येऊ शकले नाही. "शाखाविस्तारामागे मूळ कल्पना जनतासंपर्काची, प्रत्यक्ष संपर्काची होती. ज्या सोसायट्यांना बँक कर्ज देत होती त्या सोसायट्यांचे व्यवहार जवळून पाहता यावेत व सभासदांशी प्रत्यक्ष संपर्क साधावा ही ती भूमिका होती. तसेच त्यांच्या अडचणींचा विचार करून त्यांना त्वरित मार्गदर्शन उपलब्ध करून देणे व सहकार व लोकशाही व्यवहार याबाबत त्यांना प्रशिक्षित करणे हेही हेतू त्यामागे होते. यासाठी प्रत्येक शाखेचे नफातोटा व ताळेबंदपत्रक मराठीत छापून घेण्याची व त्यावर चर्चा करून ते सर्वसाधारण वार्षिक सभेत मंजूर करून घेण्याची पद्धतही स्वीकारण्यात आली होती. तसेच त्या बैठकीतच व्यवस्थापनसमिती नियुक्त केली जात असे. शाखाधिकारी हा त्या व्यवस्थापनसमितीचा सचिव म्हणून काम करीत असे. विशिष्ट रकमेपर्यंतची कर्जे मंजूर करण्याचे अधिकारही सदर समितीला असत. शाखेतील कर्मचारी मात्र मुख्य कार्यालयाच्या नियम-नियंत्रणाखाली असत. "आज नगर, सातारा, खानदेश व पंचमहालमध्ये जे लोकशाहीनिष्ठ सहकारी नेतृत्व उभे आहे याची निर्मिती वैकुंठभाईंच्या तत्कालीन जाणीवपूर्वक प्रयत्नांतून झाली आहे असे म्हटल्यास वावगे ठरू नये."

वैकुंठभाईंची दुसरी महत्त्वाची कामगिरी म्हणजे सहकारी पतपुरवठा व सहकारी खरेदीविक्रीची त्यांनी घातलेली सांगड होय. त्यात त्यांचे दूरदर्शित्व दिसून येते. त्या प्रयोगासाठी बँकेने खरेदीविक्री दुकाने काढण्याची योजना कार्यान्वित केली व त्याद्वारे शेतकऱ्यांकडून शेतमालाची खरेदी व शेतकऱ्यांना बी-बियाणे व खते विकत देणे आदि व्यवहार सुरू केले. बँकिंग व व्यापाराची घालण्यात आलेली ही सांगड तत्कालीन इंपीरियल बँक ऑफ इंडियाला चुकीची व बँकिंग रीतीला सोडून वाटली; परंतु याबाबतही पूर्ण दक्षता बाळगली जात असे. दुकानांचे जमाखर्च पूर्णतया रोखले जात असत. तसेच ताळेबंद व नफातोटापत्रकही वेगळे प्रसिद्ध केले जात असे आणि शाखेच्या कार्यक्षेत्रातील सोसायट्यांच्या सभासदांकडून त्याला मंजुरीही मिळवली जात असे आणि त्याचे व्यवहार पाहण्यासाठी एक स्वतंत्र समितीही निवडली जात असे. त्या दुकानांचा फायदा वा तोटा बँकेच्या जमाखर्चपुस्तकांत सम्मीलित करण्यात येत नसे. "या दुकानांचे रूपांतर खरेदीविक्री युनियनमध्ये करण्यात आले. यातूनच पुढे खरेदीविक्रीसंघाची मार्केटिंगची चळवळ फोफावलेली व त्यांच्या व्यवहारात वाढ झालेली दिसून येते."

"एका माणसाची शाखा' ही कल्पना वैकुंठभाईंना नवीन नव्हती. त्या काळच्या आमच्या बँकेच्या शाखा हा एक 'एक-पात्री' प्रयोगच होता." शाखाधिकारी तोच, इन्स्पेक्टर तोच, कॅशियर तोच, दिमतीला फक्त एक कारकून व एक प्यून असे.' शाखाधिकारी सावकारी पेढीप्रमाणे जमिनीवर, गादीवर बसून व तक्क्याला टेकून बसे. टेबल-खुर्च्या काही नव्हत्या व शेतकऱ्यांशी त्यांच्याच भाषेत बातचीत करी. समस्या समजून घेई. खरोखरीच ही शेतकऱ्यांची बँक होती. ज्या काळात नाव घेण्यासारखी व्यापारी बँक नव्हती अशा काळात खेड्यापाड्यांत 'बँकिंग' व्यवहाराची मुळे घट्ट रुजविण्यात आली. या तंत्रामुळे 'बँकर्स'ची दुसरी पिढी निर्माण करण्याला मदत झाली. 'मी पुण्याला जेव्हा जातो तेव्हा ह्या 'एकपात्री' प्रयोगातील एक शाखाधिकारी श्री. व्ही. पी. पटवर्धन यांना कधीकधी भेटतो.' (त्यांचा मुलगा डॉ. एम. व्ही. पटवर्धन हा सध्या बँक ऑफ महाराष्ट्र' या संस्थेचा जॉइंट जनरल मॅनेजर म्हणून काम करतो आहे.') श्री. पटवर्धन यांना तत्कालीन मुंबई राज्यात बॉम्बे सेंट्रल को-ऑपरेटिव्ह बँकेने बँकिंगच्या प्रचारार्थ व प्रसारार्थ केलेल्या कामगिरीबद्दल आजही खूप अभिमान वाटतो. आनंद व समाधान वाटते.

१९३४ सालच्या मार्च महिन्यात दैवयोगाने माझ्या मामांच्या—आर. आर. नाबर—यांच्या ऑफिसात गेलो. ते मुंबईतील एक सुशिक्षित असे शेअरब्रोकर होते. मला त्या व्यवसायात रस नव्हता. माझे खरेखुरे प्रेम बँकिंग'वर होते; परंतु दैवगतीने मी नाबरांचा भागीदार झालो. १२ वर्षे मी बँकेचा चीफ अकाउन्टंट होतो. मामांच्या म्हातारपणात त्यांचा एक भागीदार म्हणून त्यांच्या फर्मचे काम करण्यासाठी मी 'मला मुक्त करा' अशी विनंती वैकुंठभाईंकडे केली. त्यांना फार आश्चर्य वाटले व त्यांनी मला त्या विचारापासून परावृत्त करण्याचाही प्रयत्न केला. ते स्वतः गांधीजींच्या विधायक कार्यात अधिक प्रमाणात रस घेऊ लागले असल्याने बँकेच्या कार्यकारी संचालक-पदावरून ते लवकरच दूर होण्याची शक्यता असल्याचे व त्या पदावर माझी नियुक्ती होण्याची शक्यता असल्याचेही त्यांनी बोलून दाखविले; परंतु मी मामांना शब्द

दिला होता. त्यांचे प्रयत्न त्यामुळे यशस्वी होऊ शकले नाहीत. मी जुलै १९३४ मध्ये बँकेची नोकरी सोडली; परंतु लवकरच बँकेच्या संचालकमंडळावर माझी नियुक्ती झाली.

त्यानंतर बरोबर एक तपाने म्हणजे १९४६ साली वैकुंठभाईंनी मला कार्यकारी-संचालक-पद स्वीकारण्याची विनंती केली. जणू नियतीचीच तशी इच्छा होती. मार्च १९४६ सालच्या सुमारास सरदार पटेल यांनी काँग्रेस मंत्रिमंडळात प्रविष्ट होण्यासाठी वैकुंठभाईंना पाचारण केले; परंतु राजकारणात आपणास फारसा रस नसल्याचे वैकुंठभाईंनी पटेलांना कळविले. "ते त्यांचे उत्तर पटेलांनी म. गांधींकडे पाठविले. त्या पत्रावरच गांधीजींनी लिहिले," "तुम्हाला मंत्रिमंडळात आयलाच हवे!"- गांधीजींची इच्छा ही वैकुंठभाईंना आज्ञेसमान होती. श्री. आर. जी. सरैया हे त्या वेळी बँकेचे अध्यक्ष होते. वैकुंठभाईंनी कार्यकारी संचालक म्हणून मुक्त करण्याची त्यांना विनंती केली. वैकुंठभाई कार्यकारी संचालक म्हणून राहणार नसतील तर आपण यापुढे अध्यक्ष राहू इच्छीत नाही असे श्री. सरैयांचे म्हणणे होते. अशा पेचप्रसंगात दोघांचे एकमत झाले ते माझ्या निवडीबाबत; परंतु १९३७ साली माझे मामा श्री. नाबर कालवश झाले. त्यानंतरच्या काळात 'नाबर आणि कं.'ची पूर्ण जबाबदारी माझ्यावर पडली होती. म्हणून मी पगारी नोकरी पत्करण्याचे नाकारले; पण बँकेची, व वैकुंठभाईंची अडचण लक्षात घेऊन तात्पुरते मी मानद कार्यकारी संचालक म्हणून काम करण्याचे मान्य केले. बँकेने कायम स्वरूपाची व्यवस्था करीपर्यंत हे मानद कार्यकारी संचालकपद मी स्वीकारायचे अशी ती व्यवस्था होती. "परंतु ही तात्पुरती म्हणून केली गेलेली व्यवस्था ११ वर्षे टिकली." त्या मुदतीत श्री. सरैया व वैकुंठभाई या दोघांना पसंत असा कोणी पगारी अधिकारी दृष्टिपथात आला नाही. बँकेचा कार्यव्याप वाढतच होता. "वैकुंठभाईंनी १९३४ च्या मार्च महिन्यात वर्तविलेले भविष्य, व्यक्त केलेली इच्छा मार्च १९४६ मध्ये पूर्ण झाली."

वैकुंठभाईंकडे अर्थ व सहकारखाते सोपविले गेले. त्यामुळे सहकारी चळवळीला प्रेरणा व गती प्राप्त झाली. वैकुंठभाईंनी बँकेच्या प्रारंभकाळी जे सिद्धान्त मांडले होते वा जी स्वप्ने पाहिली होती त्यांना आकार, रंग, रूप लाभले. आदिवासी जंगल-कामगार सोसायट्या, मच्छीमार सोसायट्या, मजूर सोसायट्या, मार्केटिंग व प्रक्रिया सोसायट्या व पीककर्ज-योजना या साकारल्या. त्या योजनांचे संवाहन बॉम्बे स्टेट को-ऑपरेटिव्ह बँकेने केले. मी केवळ साधनीभूत म्हणून होतो. निमित्तमात्र होतो.

त्यांचे माझे नाते मोठ्या व लहान भावासारखे होते. मी त्यांच्या सल्ल्याने व मार्गदर्शनाने काम करीत होतो. माझ्या जीवनात 'करियर' बांधण्याच्याच काळात ते आले आणि त्यांनी माझ्या जीवनाला व स्वभावाला काही आगळा आकार दिला.

"पैशाचा पाठलाग, संपत्तीची अभिलाषा ही त्यांच्या रक्तातच नव्हती. सचोटी, प्रामाणिकपणा व वृत्तीची निर्मळता हे त्यांचे बलस्थान होते. हे गुण त्यांनी मला जणू प्रदान केले. त्यामुळेच स्टॉक-एक्स्चेंजच्या वातावरणातही मी खंबीरपणे व स्थिरपणे उभा राहू शकलो." वैकुंठभाईंनी पुरस्कारिलेल्या व आचरलेल्या सहकारातील व अन्य क्षेत्रांतील दुर्बल व असमर्थ घटकांच्या उद्धाराच्या कार्यात मी रस घेऊ शकलो. "सहकाराच्या व जेथे जेथे वैकुंठभाईंनी काम केले त्या त्या सर्वच कार्यांच्या भाग्यशिरी त्यांची निष्ठा, निर्धार आणि त्यांचे चातुर्य यांचे ठसे उमटले आहेत."

"आज मी जो कोणी आहे त्याचे श्रेय वैकुंठभाईंना व माझ्या मोठ्या भावाला आहे."

---

# तात्यासाहेब कोरे—एक कल्पक प्रवर्तक

**प्रा. अरविंद पुराणिक,**
वैकुंठ मेहता इन्स्टिटयूट, पुणे

---

तात्यासाहेब कोऱ्यांचे नाव महाराष्ट्रात व महाराष्ट्राबाहेरील जाणकार लोकांच्या वर्तुळात एक आदरणीय व अनुकरणीय सहकारी कार्यकर्ता म्हणून कित्येक वर्षांपासून घेतले जात आहे. ग्रामीण भागाचा कायापालट रचनात्मक कार्य करून कसा घडवून आणता येतो ह्याचे आदर्श उदाहरण म्हणून आपणास श्री वारणा सहकारी साखरकारखान्याचा उल्लेख करावा लागेल. तात्यासाहेब कोऱ्यांच्यासारखा कल्पक प्रवर्तक व त्यांचे निष्ठावंत सहकारी ह्यांनी अहर्निश खटपट करून वारणानगरखोऱ्याला सहकाराच्या पंढरीचे स्थान मिळवून दिलेले आहे.

या सहकारी साखरकारखान्याच्या पाठीमागे तात्यासाहेब व त्यांच्या सहकाऱ्यांचे प्रयत्न उभे असल्याकारणाने तात्यासाहेबांच्या कार्याच्या अधिष्ठानाचा शोध घेणे अत्यंत आवश्यक ठरेल. तात्यासाहेब कोरे ह्यांनी, 'मी एक कार्यकर्ता' ह्या आपल्या आत्मचरित्रात्मक ग्रंथात काही गोष्टी स्पष्टपणे मांडल्या आहेत. अगदी लहानपणापासून सामाजिक नीति-

मूल्यांची जोपासना करण्याची अढळ प्रेरणा त्यांना संत तुकारामांकडून मिळाली आहे. संत तुकारामांच्या जीवनाचा व आपल्या गाथेतून त्यांनी व्यक्त केलेल्या विचारांचा सहकारी व्यवस्थेच्या चळवळीला पोषक असलेला संस्कार तात्यासाहेबां-वर निर्विवादपणे झाला आहे. संत तुकारामांच्या जीवनापासून त्यांनी जो बोध घेतला तो असा, "तुकारामांनी लोकोद्धारा-साठी राजकारणाची कास धरली नाही; पण पददलितांनी आपले दारिद्र्य, अज्ञान व दुबळेपणा ह्याविरुद्ध लढा दिला पाहिजे हा विचार तुकोबांनी मांडला असे त्यांचे मत असून त्यांची सर्व कृती ह्याच विचारावर आधारित आहे असे आमचे मत झाले आहे. जोडीला महात्मा गांधींची मांगल्यावरील श्रद्धा व पददलितांचा उद्धार ही पवित्र सूत्रेही त्यांच्या प्रयत्नांना मार्गदर्शक ठरलेली आहेत.

त्यांना प्रभावित करणाऱ्या संस्कारांची पार्श्वभूमी लक्षात घेतल्यावर त्यांच्या कार्याचे मोजमाप कसे करावे ह्याचेही निकष त्यांनी स्पष्टपणे लिहून ठेवले आहेत. ते म्हणतात, "माझी प्रवृत्ती कार्यकर्त्याची असल्याने मी जे कार्य हाती घेतले आहे त्याचे मोजमाप ध्येयप्राप्तीच्या संदर्भात वेगळ्या प्रकाराने करावयास हवे असे मला वाटते—ते मोजमाप म्हणजे किती आश्रयहीनांना आश्रय मिळाला ? किती घरांना सुबत्ते-कडे जावयाची संधी मिळाली ? किती हातांना काम करायला मिळाले आहे ? हे ते मोजमाप. हे मोजमाप गृहीत धरून आम्ही तात्यासाहेबांच्या कल्पकतेची, धाडसीपणाची व व्याव-हारिक धोरणाची ओळख करून देण्याचे ठरविले आहे.

सार्वजनिक जीवनातील त्यांनी केलेल्या कार्याचा आढावा घेऊन असे म्हटले जाते की राजकारणातील अधिकार देणाऱ्या मोहनगरीचे मला फारसे आकर्षण वाटले नाही असे आज तरी म्हणायला हरकत नाही. त्यांनी असेही म्हटले आहे की, त्यांचा पिंड राजकारणी व्यक्तीचा नाही, फक्त सामाजिक व सहकारी क्षेत्रातील विधायक कार्य करीत रहावे व असेच कार्य करीत राहण्याची सद्बुद्धी व सामर्थ्य परमेश्वराने त्यांना द्यावे.

रचनात्मक कार्य यशस्वीरीत्या व टिकाऊपणाने करण्या-करिता अशा तऱ्हेचे भक्कम तात्त्विक अधिष्ठान लागते हे आपण अनेक वेळा ऐकतो व वाचतो; पण ह्या विचारांचा प्रत्यय फार थोड्या ठिकाणी आपणास येऊ शकतो. श्री वारणा-नगर सहकारी साखरकारखान्याचा इतिहास जर आपण विचारात घेतला तर ह्या विचाराचे आचरण वारणानगर-खोऱ्यात आपणास प्रत्यक्ष अनुभवायला मिळेल ह्याबद्दल आमच्या मनात कोणतीही शंका नाही. काही महिन्यांपूर्वी आम्ही वारणानगरला भेट दिली त्या वेळी तात्यासाहेब व त्यांचे सहकारी ह्यांच्याबरोबर जवळजवळ दहा ते बारा तास चर्चेत घालविले आहेत. अनेक प्रकारे प्रश्न विचारून आम्ही समाधानकारक उत्तरे मिळवण्याचा प्रयत्न केला. ह्या चर्चेचे सार थोडक्यात असे :–

सहकारी कारखाना असो किंवा कोणताही धंदा असो तो चालवीत असताना धंद्याचा दृष्टिकोन कधीही सोडता कामा नये. दारिद्र्यनिर्मूलनाच्या उद्दिष्टांच्या-पूर्तीकरता हे अत्यंत आवश्यक आहे असे त्यांचे आग्रहाचे प्रतिपादन आहे. राजकारणाचा व विशेषतः पक्षीय राजकारणाचा विचार करून जर रचनात्मक कार्य करण्याचे ठरविले तर ते टिकाऊ होऊ शकत नाही असे त्यांनी उदाहरणांनी आम्हाला पटवून दिले. गरीब शेतकऱ्यांचा पैसा भागभांडवल म्हणून गोळा करून त्याचा सदुपयोग व्हायचा असेल तर राजकीय व पक्षीय दृष्टिकोनाचा त्याग करणे आवश्यक आहे असे त्यांनी ठामपणे आम्हास सांगितले व त्यावरचे विचार त्यांनी आपल्या आत्म-चरित्रातही लिहून ठेवले आहेत.

आजच्या सहकारी व्यवस्थेच्या आंदोलनातील जी अनेक दुखणी आहेत त्यावर त्यांनी बोट ठेवले असे आपणास म्हणावे लागेल. तात्यासाहेब कोरे ह्यांच्याबरोबर जे सहकारी काम करतात त्यांचेही असेच विचार आहेत असे आम्हास आढळून आले. सहकारी साखरकारखान्याची उपलब्ध असलेली माहिती व वारणाखोऱ्यात केल्या जाणाऱ्या इतर सर्व प्रयोगांची छाननी केल्यास असे आढळून येते की हा सर्वच परिसर पक्षीय राज-कारणापासून दृष्ट लागेल इतका अलिप्त आहे. ह्या विधानात जर कोणाला अतिशयोक्ती वाटत असेल तर वारणानगर-खोऱ्याचा परिसर त्यांनी मुद्दाम पाहून यावा व आपले मत बनवावे. व्यवहार, आर्थिक हिशेब व पददलितांच्या उद्धाराची प्रेरणा ह्यांचा सुरेख संगम ह्या परिसरात झालेला दिसून येतो.

तात्यासाहेबांच्या नेतृत्वाखाली केल्या गेलेल्या प्रयोगांची काही उदाहरणे देण्याचा मोह आवरत नाही.

१. वारणानगर-खोरे सतत पाणीपुरवठ्याबद्दल प्रसिद्ध नाही. गेल्या कित्येक वर्षांपासून पावसाचे प्रमाणही कमी झाले आहे. तीन वर्षांच्या दुष्काळामुळेही अनेक विहिरी आटू लागल्या होत्या. वारणानदीचे पाणी नोव्हेंबरपर्यंत जेमतेम वापरता येते. नोव्हेंबर संपला की कोडोली, तांदुळवाडी आणि खोची ह्या ठिकाणी अस्तित्वात असलेल्या बंधाऱ्यांतून जाने-वारीपर्यंत पाणीपुरवठा होऊ शकतो. अशी परिस्थिती असल्या-मुळे सर्वच लहानमोठ्या व अतिलहान शेतकऱ्यांच्या पिकांवर व उसाच्या पिकावर प्रतिकूल परिणाम होऊ लागला. दोन लाख टनांच्या उसाची घसरण ०·७० लाख झाली. हा प्रश्न

तका ज्वलंत होता की सर्वच वारणाखोऱ्यात उदासीनता येऊ लागली. शेतकरी हताश झाले. सामान्य शेतकऱ्याच्या घामातून स्थापित झालेला साखरकारखाना बंद करावा लागतो की काय अशी भीती प्रत्येकाच्या मनात ठाण देऊन बसली. वारणानगरीवरील पाणीपुरवठ्याचा प्रकल्प नेमका कुठे असावा ह्यावर वादंग होते. शेतकऱ्यांचा जीव मात्र धोक्यात होता व त्यांचे जीवन उद्ध्वस्त होण्याच्या मार्गावर होते. अशी परिस्थिती असताना तात्यासाहेब कोरे व त्यांचे सहकारी यांनी धाडसी पाऊल उचलण्याचे ठरविले. स्वस्थ बसून चालणार नाही ह्याची जाणीव झाल्यामुळे महाराष्ट्रसरकारकडे त्यांनी अस्तित्वात असलेल्या बंधाऱ्याची (weir) सुधारणा घडवून आणण्याकरिता परवानगी मागितली. सुमारे सडीच लाखांचा हा प्रकल्प होता. काही कारणांमुळे महाराष्ट्रशासनास हा प्रकल्प हाती घेता येईना; परंतु परिस्थितीचे गांभीर्य ओळखून महाराष्ट्र शासनाने साखरकारखान्यास अनुमती दिली. प्रकल्पाचा सर्व खर्च पाच वर्षांनंतर महाराष्ट्र सरकार कारखान्याला व्याजरहित रकमेने देईल असे आश्वासन दिले. जोडीला इतर अनेक अटीही लादल्या गेल्या. तात्यासाहेबांनी व त्यांच्या सहकाऱ्यांनी ह्या सर्व अटी मान्य केल्या व केवळ तीन महिन्यांत हा प्रकल्प चोवीस तास राबून पुरा केला. हा प्रकल्प पुरा करण्याची जिद्द सामान्यातल्या सामान्य शेतकऱ्याच्या मनात होती. आपली शेती व आपला कारखाना म्हणजेच आपले जीवन आहे असे समजून तात्यासाहेबांच्या नेतृत्वाखाली तो पुरा करण्यात आला आहे. कामाची गती, यांत्रिक परिपूर्णता व प्रत्ययास आलेला प्रामाणिकपणा इतका जबरदस्त होता की मोठमोठ्या तंत्रज्ञांनी व अधिकाऱ्यांनी याबाबतीत आश्चर्य व्यक्त केले. सामान्य पद्धतीने कामकाज झाले असते तर ह्या प्रकल्पास तीन वर्षे सहज लागली असती असे कित्येकांचे म्हणणे आहे. ह्या उदाहरणावरून एक गोष्ट स्पष्ट होते–स्फूर्तिदायी नेतृत्व व शेतकऱ्यांतली जिद्द प्रसंगाला केती मोठं काम करून दाखवू शकते ह्याचे हे एक आदर्श उदाहरण मानले पाहिजे. ह्यामुळे शेतकरीही जगला व त्यांच्या उन्नतीचे उगमस्थानही जगले असे आपणास म्हणावे लागेल.

२. ह्या कारखान्यात एकूण बारशे कायम, एकशेसाठ तात्पुरते व बारशेचाळीस हंगामी सेवकवर्ग आहे. ह्या सर्वांकरता कारखान्याने अनेक तऱ्हेच्या सुखसोयी उपलब्ध करून दिल्या आहेत. २॥ ह. महिन्यापासून ते १४ ह. महिन्यापर्यंत भाडे आकारले जाईल अशा ४३० सेवकांकरता बांगल्यापैकी घरे उपलब्ध आहेत. पिण्यास शुद्ध पाणी व महिन्यास १२ युनिट विजेचा खर्च मोफत केला जातो. घरे उत्तम स्थितीत राहावी म्हणून येणारा खर्च कारखान्यामार्फत केला जातो-स्वच्छतेची जबाबदारी कारखान्याने उचलली आहे. ४३० घरांपैकी १४४ घरे (२ खोल्यांची) महाराष्ट्रशासनाच्या औद्योगिक गृहरचनेखाली बांधली गेली आहेत. ह्या कारखान्याच्या परिसरात एक छोटेसे पण आधुनिक असे रुग्णालय चालू केले आहे. अतिशय अल्पदरात औषधपाणी व इतर आरोग्यसोयी सेवकांना उपलब्ध करून देण्यात येतात. कामगारांना वाचनाची आवड व्हावी, शिक्षण घेता यावे म्हणून सर्व तऱ्हेच्या संस्था उभारण्यात आल्या आहेत. ह्या कारखान्याने जो बोनस दिला आहे तोही भरपूर आहे असे मानावे लागेल. कायम, तात्पुरते व हंगामी सेवकांना ह्याचा लाभ उठवता आला आहे. सुमारे अधूनमधून येणाऱ्या शंभर कामगारांना ह्या बोनसचा लाभ झाला आहे. योग्य वेळी कामगार हजर राहण्याबाबतही कामगारांना भांडी किंवा रक्कम पारितोषिक म्हणून देण्यात आली आहेत. कामगारांच्या मनात सहकारी व्यवस्थेबद्दल आवड निर्माण व्हावी म्हणून त्यांची ही सहकारी संस्था काढली आहे. आवश्यक वस्तूंचा पुरवठा माफक दरात केला जातो. कुटुंबनियोजनाच्या कार्यक्रमात ४० टक्के कामगारांनी ऑपरेशन्स करून घेतली आहेत. कोयना-भूकंपाच्या वेळी व पाकिस्तान-युद्धाच्या वेळी कामगारांनी सढळ हातांनी मदत केली आहे. ह्याशिवाय कामगारांचे इतर काही प्रश्न असल्यास इंटकची शाखा पण कार्य करीत आहे.

वरील सर्व उदाहरणांवरून एक गोष्ट स्पष्ट होईल की हा कारखाना केवळ सभासदांच्या हिताकरताच झटत नाही तर कामगार हा सुद्धा कारखान्याचा अविभाज्य घटक मानला पाहिजे तरच औद्योगिक शांतता राहू शकते हा विचार आहे.

मालक व कामगार यांचे संबंध आदर्श स्वरूपाचे कसे राहावे ह्याचा उत्कृष्ट नमुना म्हणजे हा कारखाना होय.

ह्या कारखान्याची कार्यक्षमताही अखिल भारतात वाखाणली गेली आहे.

ह्या कारखान्यामुळे ज्यांना प्रत्यक्ष लाभ होऊ शकला नाही, त्यांच्याकरता कारखान्याच्या नेतृत्वाखाली श्री वारणा सहकारी दूध उत्पादक प्रक्रिया संघही सुरू करण्यात आला आहे. ह्यावरून असे दिसून येईल की परिसराच्या आर्थिक विकासाची जबाबदारी कारखान्याने उचलली पाहिजे असे मत तात्यासाहेबांचे व त्यांच्या सहकाऱ्यांचे आहे. केवळ सभासदांच्या हिताकरता झटणे हे काही सहकारी कारखान्याचे ध्येय नव्हे. म्हणून सहकारातील संकुचित परंपरेपेक्षा, एक व्यापक परंपरा ह्या कारखान्याने निर्माण केली आहे असेच आपणास मानावे लागेल.

# शेटजींच्या नजरेतून निसटली

## (ग्रॅच्युईटीची बाब)

**त्यांना हे ठाऊक नव्हते**
की १९७२ च्या ग्रॅच्युईटी विषयक कायद्यानुसार ज्या सेवकांचे वेतन द. म. रु. १०००/- हून कमी असेल त्यांना ग्रॅच्युईटी द्यावी लागते व ज्या संस्थेत दहा किंवा अधिक सेवक आहेत त्यांना ही तरतूद लागू आहे.

**त्यांना हे ठाऊक नव्हते**
की १९७५ च्या फायनान्स कायद्यानुसार जर ग्रॅच्युईटीकरिता केलेल्या हिशेबांतील तरतुदीवर आयकरांतील सवलत मिळवावयाची तर सर्वप्रथम एक ग्रॅच्युईटी ट्रस्ट उभारावा लागतो त्यासाठी अखेरची मुदत आहे–
**३१ डिसेंबर १९७५**

## अजूनही चुकीची दुरुस्ती शक्य आहे. अेल.आय.सी.कडे चौकशी करा.

अगदी सोपा व उत्तम उपाय म्हणजे अेल.आय.सी. ची ग्रूपग्रॅच्युईटी योजना चालू करायची. या योजनेनुसार मिळणारे ४ भरीव फायदे:

१. ग्रूपग्रॅच्युईटीसाठी बाजूस काढलेल्या रकमेवर करातून सूट मिळते. कारण तो धंद्याच्या खर्चाचा भाग गणला जातो.

२. ग्रॅच्युईटी निधीचे गुंतागुंतीचे काम संभाळण्यासाठी आवश्यक अशी गणित व कायद्याची पारंगतता अेल.आय.सी. जवळ आहे.

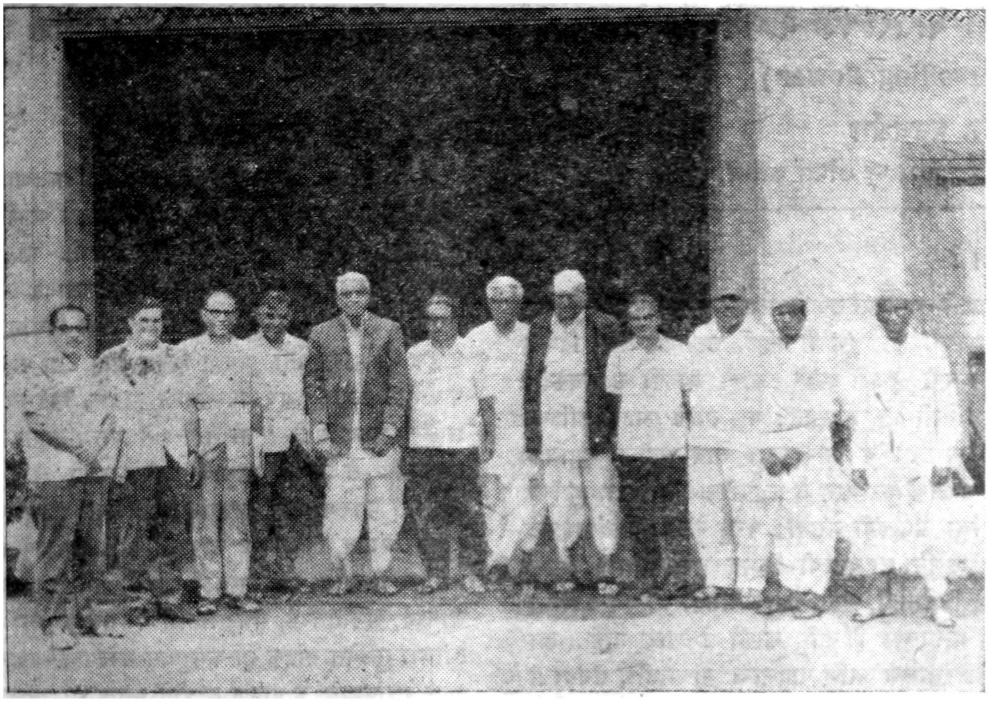
३. असा निधी उभारण्याकरिता अेल. आय. सी. चे हप्ते तुलनेने स्वस्त आहेत.

४. दुर्दैवाने मृत्यु ओढवल्यास केवळ अेल. आय. सी.च्या योजने खालीच ग्रॅच्युईटी संबंधी भरपूर संरक्षण लाभू शकते-मग सेवकाची नोकरी कितीही थोडी असो.

अधिक तपशिलासाठी खाली दिलेल्या ग्रूपग्रॅच्युईटीच्या प्रादेशिक कचेऱ्यांपैकी जवळच्या कचेरीस लिहा वा भेटा: नवी दिल्ली, चंदीगढ, कानपूर, कलकत्ता, मद्रास, हैदराबाद, अहमदाबाद, बंगलोर, कोइमतूर, मुंबई व पुणे.

UDEUS/LIC/0-2

**लाईफ इन्शुअरन्स कॉर्पोरेशन ऑफ इन्डिया**



डावीकडून : १. डॉ. खरे, २. डॉ. गर्ग, ३. प्रा. नाडकर्णी, ४. डॉ. गो. स. कामत, ५. मा. तात्यासाहेब कोरे, ६. प्रा. अरविंद पुराणिक (लेखक), ७. श्री. कोरे (तात्यासाहेबांचे बंधू), ८ श्री. घोरपडे, उपाध्यक्ष, वारणा सहकारी साखर कारखाना, ९. प्राचार्य येरवडेकर. सहकारी प्रशिक्षण केंद्र, १०. श्री. बाजीराव पाटील, संचालक, सांगली जिल्हा सहकारी बँक, ११. श्री. जंगम, १२. श्री. गोपाळराव जोशी, कुक्कुटपालनतज्ज्ञ.

---

ह्या कारखान्याने श्रीमती इंदिरा गांधींच्या वीस कलमी योजनेला अनुसरूनही अनेक प्रकल्प हाती घेण्याचे ठरविले आहे. थोडक्यात म्हणजे देशावर संकट आले असताना किंवा वारणाखोऱ्यावर संकट आले असताना त्यावर मात कशी करायची अशी एक आशावादी स्वरूपाची नवीनच संस्कृती निर्माण झाली आहे. ह्या संस्कृतीचे लेखक व शिल्पकार तात्यासाहेब कोरे आहेत.

तात्यासाहेबांच्या जीवनाचा विचार केल्यावर त्यांची नम्रता, त्यांचा कर्मयोग, त्यांचे धाडस, त्यांच्या सात्त्विक प्रेरणा व स्वतः सोडून इतरांचा विचार करण्याची त्यांची वृत्ती ह्यांचा ठसा मनावर उमटतो. सहकारी क्षेत्रातील एखादी संस्था काढणे म्हणजे पैसा उभा करून नफा मिळवण्यासारखे काम नव्हे. त्याच्या पाठीमागे तात्यासाहेबांसारखेच व्यक्तित्व असावे लागते, म्हणूनच राजकारणात अहर्निश असणारे नामदार यशवंतराव चव्हाण आणि सहकार व राजकारण ह्यांचे योग्य मिश्रण करणारे वंदनीय श्री. रत्नाप्पा कुंभार ह्यांना तात्यासाहेबांबद्दल आदरभावनाच दिसून येते.

# ग्राहकांची प्रतिरोधक शक्ती
## (Countervailing Power)

प्रा. प. वि. पटवर्धन
उपप्राचार्य, बृहन्महाराष्ट्र कॉमर्स कॉलेज, पुणे ४.

### ग्राहक कोण ?

ग्राहक म्हणजे स्वतःच्या उपभोगासाठी वस्तू खरेदी करणारी व्यक्ती, असे स्थूलपणे म्हणता येईल. उत्पादक अगर विक्रेते यांपेक्षा ही व्यक्ती वेगळी असते. काही व्यक्ती उत्पादक व ग्राहक एकाच वेळी असू शकतात; पण त्यांचे स्थान त्यांच्या व्यवसायावरूनच ठरते व आपापल्या व्यवसायांच्या आर्थिक हितसंबंधांचे संरक्षण करण्यास ते बद्धपरिकर असतात. बुटांचा उत्पादक बुटांचा ग्राहकही असतो; परंतु केवळ स्वतःला बूट महाग पडेल म्हणून तो बुटांची किंमत वाढविण्याचे टाळत नाही. एखादा विक्रेताही, स्वतः ग्राहक असतो–म्हणून आपल्या दुकानातल्या मालाच्या किंमती खाली ठेवणार नाही. ह्या बाबतीत मोटारमालक आणि पादचारी यांच्यातील संबंधाची तुलना उद्बोधक व्हावी. मोटारमालक जरी क्वचित पादचारी असला, तरी मोटारमालक म्हणून तो आपले हक्क संरक्षण करण्यास–पादचाऱ्यांच्याविरुद्ध–उभा राहील.

प्रत्येक समाजात कारणपरत्वे आर्थिक हितसंबंध निर्माण होत असतात आणि या सर्व आर्थिक हितसंबंधात एकवाक्यता (Consonance) असण्याची सैद्धान्तिक शक्यता मान्य केली तरी प्रत्यक्ष व्यवहारात अशा हितसंबंधियात वैमनस्य, वितुष्ट–किंबहुना संघर्षही असण्याचा संभवच अधिक. "याचे कारण भांडवलशाही प्रस्थापित अर्थव्यवस्थेत उत्पादन विशेषीकरण व श्रमविभागणी तत्त्वानुसार चालते व या तत्त्वानुसारच प्रायः आर्थिक गट आणि त्यांचे हितसंबंध निर्माण होतात" आणि प्रत्येक गटाला आपले महत्त्व अधिक वाटून श्रमाच्या एकूण मिळकतीतला (Total income) आपला वाटा अधिकाधिक व्हावा, असे वाटत असते. Alice in Wonderland या परीकथेतील सरदारीणही म्हणतेच, 'जसं माझ्याकडचं जास्त होत जाईल तसं तुझं कमी होत जाईलं!' तात्पर्य, एकाच ढिगातून ही वाटणी व्हायची असल्यामुळे प्रत्येकाला आपला वाटा अधिक व्हावा असे वाटणे साहजिक आहे. असे वेगवेगळेच नव्हेत तर एकमेकांना विरोधी असलेले स्पष्ट दिसणारे गट म्हणजे जमीनदार–कुळे व भांडवलदार (उत्पादक)–मजूर हे सहज दाखविता येतील. यातून असा प्रश्न उद्भवतो की, ग्राहक किंवा अंतिम उपभोक्ते यांचा एखादा गट असू शकतो काय व त्याचे समाजातील इतर गटांशी वितुष्ट असते काय ?

### ग्राहक राजा–भ्रामक कल्पना

पूर्वी–व काही संक्षेप करून सध्याही–भांडवलशाही समाजात सर्व उत्पादन ग्राहकासाठी असल्याने ग्राहक म्हणेल व मागेल तेच उत्पादन होत असते अशी समजूत आहे. ग्राहक हा राजा आहे व त्याची अंतिम सत्ता सर्व उत्पादनावर गाजते असा याचा अर्थ होतो; परंतु हे अगदी वरवरचे विधान आहे. आज ग्राहकाची परिस्थिती अगदी विरुद्ध आहे. तो राजा नाहीच; पण भांडवलशाही अर्थव्यवस्थेतला हतबल, केविलवाणा, गुलाम झालेला घटक आहे. "तो मागेल ते त्याला सहसा मिळत नसून जे मिळेल ते त्याला मागावे लागते अशी खरी परिस्थिती आहे!" कारण आज उत्पादनसाधने ज्या भांडवलदारवर्गाच्या हातात आहेत ते आपले उत्पादन समाजात खपविण्यास बद्धपरिकर असतात व त्यासाठी आपले युक्तिसामर्थ्य, शक्तिसामर्थ्य, अर्थसामर्थ्य, संघटनासामर्थ्य सर्व पणाला लावतात व त्यांच्या तुलनेत ग्राहक हा कमकुवत ठरल्याने–अखेरी उत्पादन काय करावयाचे हे ग्राहक ठरवीत नसून भांडवलदार (उत्पादक)च ठरवू शकतो. तो ते उत्पादन कसे चांगले आहे, स्वस्त आहे इत्यादी गोष्टी प्रचंड जाहिरातबाजीचा अवलंब करून, जाहिरातीच्या खर्चासकट–अज्ञानी, असंघटित आणि म्हणून असहाय असलेल्या असंख्य ग्राहकांच्या गळी उतरवितो!

### उत्पादकांच्या सत्तेला अंकुश कोणाचा ?

अर्थात सध्याच्या भांडवलशाही समाजातही उत्पादक–भांडवलदारांची ही सत्ता अमर्याद, अप्रतिहत किंवा निरंकुश अशी असू शकत नाही–हे खरे. एक तर, बहुतेक सर्व उत्पादनक्षेत्रात संपूर्ण मक्तेदारी असू शकत नाही. शेतीमालासारख्या किंवा किरकोळ विक्रेत्यांसारख्या क्षेत्रात जवळजवळ संपूर्ण स्पर्धाही असू शकते. त्यामुळे उत्पादक–भांडवलदार ग्राहकांना वाजवीपेक्षा जास्त किंमत आकारू शकत नाहीत. मात्र ही परिस्थिती इतर मानवनिर्मित मालाच्या बाबतीत क्वचितच आढळते. बऱ्याच मालाच्या बाबतीत अपूर्ण स्पर्धा किंवा मक्तेदारीयुक्त स्पर्धा असू शकते. चारसहा मोठे उत्पादक एकत्र येऊन, बाजारपेठा वाटून घेऊन–विक्रीकरार करून मक्तेदारीसदृश किंमती लावू शकतात–तसेच मूलतः मालामध्ये फारसा फरक नसता काही काही छापांची प्रचंड जाहिरात करूनही ते लोकांच्या माथी मारू शकतात. तथापि मर्यादित स्पर्धेचा

थोडाफार परिणाम किमतीवर झाल्याखेरीज राहाणार नाही. उत्पादकांच्या सत्तेला दुसरा अंकुश राज्यसत्तेचा असतो. आजकाल कोणताच उत्पादक 'अनिबंध' परिस्थितीत उत्पादन करू शकत नाही—अमेरिकेतसुद्धा नाही—त्याच्यावर 'राष्ट्रीय' किंवा 'ग्राहकांच्या किंवा कामगारांच्या' हितसंबंधांच्या संदर्भात अनेक प्रकारची नियंत्रणे असतात. इतकेच नव्हे, तर उत्पादकांनी मक्तेदार बनू नये म्हणून अमेरिकेतल्याप्रमाणे Anti-Trust किंवा भारतातल्याप्रमाणे MRTP—मक्तेदारी प्रतिबंधक—वैधानिक अंकुश असतातच. जवळजवळ सर्वत्रच भावनियंत्रणेही कमीअधिक प्रमाणात चालू असतात. तसेच, ग्राहकांच्या संरक्षणार्थ भेसळप्रतिबंधक कायदे, वाजवी व्यवहार-कायदे ( Fair Trade Practices Acts ) किंवा भारतात नुकतीच निघालेली—Defence of India (Packed Commodities) Order अशी बंधने असतात. त्यातच उत्पादकांना कामगारसंघटनांच्या शक्तींनाही तोंड द्यावे लागतेच. "तात्पर्य, भांडवलशाही अर्थव्यवस्थेमध्ये उत्पादक आणि / किंवा विक्रेते यांना मालाला वाटेल ती किंमत लावण्याचे स्वातंत्र्य असू शकत नाही.

## ग्राहकांचे हितसंबंध

तरीही, वरील अंकुशांनाही डावलून, भांडवलशाही अर्थव्यवस्थेतील उत्पादक, विक्रेते चढ्या किमती लावू शकतात व सर्वसामान्य नागरिकांना त्याचा त्रास होऊ शकतो. विशेषत: भारतातील सद्य:स्थितीतील अडचणीच्या काळात चढ्या किमतींचा ग्राहकांना जाच होऊ लागतो व मग त्यांना आपले हितसंबंध जपण्याची, त्याच्याकरता इतर आर्थिक गटांशी मुकाबला करण्याचीही आवश्यकता वाटू लागते. अशा वेळी उत्पादक, विक्रेते—कमी मापे, भेसळ, भरमसाठ किमती, साठेबाजी असे अपमार्ग आचरू लागतात. ग्राहकांना साहजिकच ते आपले शत्रू वाटू लागतात. त्यांच्यापासून आपले संरक्षण करून यांच्याशी दोन हात करण्यासाठी ते आपल्या संघटना उभारतात.

म्हणून ग्राहकांचे हितसंबंध किंमत—माध्यमातून व्यक्त होतात, असे आपण मानल्यास त्यात फारशी चूक होणार नाही. कारण, उपभोक्त्याचे समाधान जरी केवळ वस्तूच्या किमतीवर अवलंबून नसले आणि त्यात वैयक्तिक आवडनिवड, वस्तूचा दर्जा, डिझाइन आणि विक्रीनंतरची सेवा इत्यादि स्वयंनिष्ठ आणि वस्तुनिष्ठ अशा गोष्टींवर अवलंबून असते—तरी सर्व गोष्टी उपभोक्त्याला पैशाच्या किमतीत व्यक्त करणे शक्य असते. उदाहरणार्थ 'चालू भावात' घरपोच माल देणे म्हणजे प्रत्यक्षात वस्तूची किंमत करणे हे ग्राहक ओळखतो. विक्रीनंतरची सेवाही पैशात मोजणे शक्य असते. तसेच तत्वत: तरी मालाच्या दर्जाची किंमत पैशात व्यक्तविणे अशक्य नाही म्हणून इतर गोष्टी स्थिर असता, किंमत कमी होणे हे उपभोक्त्याच्या हिताचे आणि किंमत वाढणे हे तोटयाचे असते आणि ह्यात दर्जानुरूप बदल केला जाऊ शकतो—असे सर्वसाधारण विधान केल्यास त्यात काही वावगे ठरणार नाही.

म्हणून, ज्या वेळी आपण ग्राहकाचे स्थान बळकट करण्याचा प्रयत्न करतो त्या वेळी आपले उद्दिष्ट किमतीच्या प्रत्येक घटकामागे वस्तूचा दर्जा सुधारण्याचे असले पाहिजे. किंमत व दर्जा यांकडे दुर्लक्ष करून उपभोक्त्याच्या हितसंबंधाबाबत काहीही शिफारसी केल्या तरी त्या निरर्थक आहेत. नुसती किंमत जास्त आहे ह्या ग्राहकांच्या तक्रारीत काही अर्थ नाही. ती दर्जानुरूप आहे की नाही ते पाहिले पाहिजे—मात्र ती दर्जानुरूप कमीत कमी असली पाहिजे आणि ह्यासाठी ग्राहकांनी अशी वाजवी किंमत कोणती आहे हे उत्पादक—विक्रेते ह्यांना दाखवून दिले पाहिजे. त्यासाठी ग्राहक—संघटनांनी उत्पादनविषयक माहिती अद्ययावत व भरभक्कम मिळविली पाहिजे. आपली संघटना बळकट केली पाहिजे. उत्पादक—विक्रेत्याविरुद्ध प्रतिरोधक शक्ती ( Counterveiling Power ) निर्माण केली पाहिजे.

अशा रीतीने किमतीवरून ग्राहक—उपभोक्ते एका बाजूला व उत्पादक—विक्रेते दुसऱ्या बाजूला असे समाजात दोन आर्थिक गट पडतात. किमती वाढू न देता त्या खालच्या पातळीवर ठेवणे व चांगल्या दर्जाच्या वस्तूची किंमतही कमी ठेवण्याचा प्रयत्न करणे ह्यात ग्राहकांचे हित असते व त्या वाढत्या व चढ्या पातळीवर राखणे ह्यात उत्पादक—विक्रेत्यांचे हित असते. ह्या परस्परविरोधी हितसंबंधातून विरोध निर्माण होतो व उपभोक्ते—ग्राहक व उत्पादक—विक्रेते हे आपल्या संघटना बांधू लागतात.

## इंग्लंडमधील ग्राहक—संघटना

सांप्रतच्या ग्राहक—संघटनांचा उगम रॉबर्ट ओवेन ब्रिटिश समाजसुधारकाने इंग्लंडमध्ये ग्राहकांची जी पहिली सहकारी संस्था— Rochdale Pioneers—मुख्यत: उत्पादक आणि मध्यस्थ ह्यांना शह देण्यासाठी काढली—तिच्यात सापडतो. अशा संस्थांचा फैलाव पुढे युरोप आणि अमेरिकेत बराच झाला. अशा संस्थांचा आणखी उद्देश म्हणजे स्वावलंबन हाही असतो. त्यामुळेच त्या उत्पादन व वितरणक्षेत्रांतही पदार्पण करतात. भारतातही अशा उत्पादक—वितरक सहकारी संस्था आहेत; परंतु ज्या प्रकारच्या ग्राहकसंस्थांसंबंधी आपण चर्चा

करीत आहोत त्यांचा प्रधान उद्देश उत्पादन अगर वाटप करणे हा नसून, उत्पादक आणि वितरक ह्यांनाच स्वस्त किमतीत व चांगल्या दर्जाचा माल द्यावयास भाग पाडणे हा असतो.

ग्राहकांना उत्पादनाची इच्छा नसते; तितकी ताकद किंवा जरूर ते तंत्रज्ञानही नसते. ते निव्वळ उपभोक्ते असतात आणि उपभोक्ते म्हणून योग्य किमतीत चांगले पदार्थ मिळावेत अशी त्यांची इच्छा असते; परंतु सांप्रत उत्पादनाचे प्रमाण प्रचंड वाढले असल्याने त्यातून मक्तेदारी किंवा मक्तेदारी सदृश परिस्थिती निर्माण होऊन ग्राहकांना नाना प्रकारे लुबाडण्याचे प्रकार सुरू होतात वा गैरवाजवी दडपणाला तोंड देण्यासाठी ग्राहक आपल्या हक्कसंरक्षणाच्या चळवळी सुरू करतात व संघटना स्थापतात. हीच त्यांची "प्रतिरोधक शक्ती" ( Counterveiling Power.")

"प्रतिरोधक शक्तीच्या कल्पनेला सुप्रसिद्ध अमेरिकन अर्थशास्त्रज्ञ प्रा. गॅलब्रेथ (I. C. Galbraith) ह्यांनी आपल्या American Capitalism ह्या ग्रंथात जन्म दिला. त्याच्या म्हणण्याप्रमाणे समाजात आर्थिक दबाव ( गट Pressure Groups) निर्माण झाले की त्यांना प्रतिरोधक शक्ती निर्माण होते. उदाहरणार्थ, उत्पादक–मांडवलदारांच्या निरंकुश सत्तेला प्रतिरोध करण्यासाठी कामगारांची चळवळ, संघटना उभी राहिली. अमेरिकेन मंदीच्या वेळी ज्या प्रमाणात शेतीच्या किमती घसरत होत्या त्या प्रमाणात औद्योगिक मालाच्या किमती घसरत नव्हत्या. त्यामुळे शेतकऱ्यांचे नुकसान होत होते; परंतु तेथे शेतकऱ्यांची संघटनात्मक प्रतिरोधशक्ती नव्हती. त्यामुळे शेती-किमती वर येऊ शकल्या नाहीत. म्हणून शेतकऱ्यांनी आपली संघटना करावी, सहकारी संस्था स्थापाव्या, दडपण आणावे, सरकारने त्यांना किमती बांधून द्याव्या व अशा प्रकारे शेतकऱ्याची प्रतिरोधकशक्ती निर्माण करावी म्हणजे त्याचे हित साधेल अशा प्रकारचे विचार त्यांनी मांडले आहेत.

"एवंच, एखाद्या आर्थिक गटाचे वर्चस्व वाढू लागले की त्याच्या प्रतिकारार्थ आणखी एक प्रतिरोधक गट–प्रतिरोधकशक्ती निर्माण होते." अशा प्रकारचे ग्राहकांचे गटही पाश्चात्य देशांत सुमारे चाळीस वर्षांपासूनच स्थापन झाले आहेत. त्यांनी ग्राहकचळवळ अनेक मार्गांनी सुरू ठेवली आहे व त्याचा परिणाम म्हणजे उत्पादक व विक्रेते यांच्या किमतस्वातंत्र्याला आळा बसून ग्राहकाला मिळणाऱ्या पदार्थांचा दर्जाही सुधारला आहे.

"ग्राहकांच्या हितसंरक्षणासाठी ज्या संस्था स्थापन झाल्या त्यांचा उद्देश संघटना निर्माण करण्याचा जसा होता, तसाच तो ग्राहकांचे प्रबोधन करण्याचाही होता. उत्पादनाबाबत खरीखुरी माहिती व आकडेवारी प्रसिद्ध करून उत्पादकांचे खर्चाचे आकडे खोटे ठरवून, त्यांच्या उत्पादनातील दोष दाखविणे हाही त्यांचा उद्देश होता." त्यासाठी अशा संस्थांना आपली नियतकालिके काढावी लागली व त्यांचा खप प्रचंड वाढून ही नियतकालिके उत्पादकांच्या प्रचारास रोखठोक उत्तरे देणारी ठरली व त्यांच्याबद्दल एक प्रकारची दहशत उत्पादकांच्या मनात निर्माण झाली. अशा प्रकारची ग्राहकांची अमेरिकेतील पहिली संस्था म्हणजे "Consumer's Research" ही होय. ती १९२९ साली स्थापन झाली. आज तिचे दरवर्षाला ४ डॉलर्स वर्गणी देणारे एक लाखावर सभासद असून, ती दरमहा एक मासिक चालविते. दुसरी संस्था "Consumers' Union" ही १९३६ साली स्थापन झाली, तिचे प्रत्येकी ६ डॉलर्स वर्गणी देणारे ९ लाखांवर सभासद आहेत. त्यांचे "Consumer's Report" नावाचे नियतकालिक निघते व त्याची एकूण वाचकसंख्या ४० लाख असावी, असा अंदाज आहे. अशाच प्रकारच्या संस्था व नियतकालिके स्वीडन, इंग्लंड, फ्रान्स, डेन्मार्क, स्वित्झर्लंड इत्यादी ठिकाणी १९४८ ते १९५३ च्या दरम्यान स्थापन झाल्या व ग्राहकांचे प्रबोधन व उत्पादक-विक्रेते यांच्या विरोधी प्रभावी आघाडी त्यांनी उघडली.

इंग्लंडमध्ये ग्राहक सहकारी चळवळीने, उत्पादन, वितरण इत्यादी व्यवहारांमध्ये भाग घेतला आहे; परंतु त्यांच्या प्रतिरोधक चळवळीला खरा जोर तेथे ब्रिटिश स्टॅंडर्डस् इन्स्टिट्यूटने "Consumer Advisory Council" स्थापन करून मार्च १९५७ मध्ये "Shoppers' Guide" हे नियतकालिक सुरू केल्यानंतर आला. पुढे इंग्लंडमध्ये ऑक्टोबर १९५७ मध्ये "Association for Consumer Research" हे स्थापन झाले व "त्यांनी हल्ली जागतिक प्रसिद्धी पावलेले "which ?" हे नियतकालिक सुरू केले." त्याचा खप इतका वाढला की १९६३ साली पूर्वीचे "Shopper's Guide" बंद करावे लागले. 'which ?' चा खप ४ लाखांवर गेला व त्याचे सुमारे २५ लाख वाचक झाले. "जर्मनीमध्येही अशीच संस्था स्थापन होऊन तिने १९६१ मध्ये "Consume[r] Test" नावाचे नियतकालिक सुरू केले व त्याचाही खप प्रचंड वाढला."

त्यामानाने भारतातील ग्राहकसंस्थांचा उदय अगदी अलीकडेच झालेला आहे. त्यापैकी मुंबईमध्ये Consumer Guidance Council ही एक आहे व नुकतीच पुण्यात संस्था

ित झालेली ग्राहकपंचायत ही आणखी एक होय.

अशा ग्राहकसंघटना भारतातील प्रमुख शहरी तरी स्थापन झालेल्या दिसतात. त्यांपैकी मुंबईची Consumer's Guidance Council (ग्राहक सल्लागार मंडळ) व पुण्याची ग्राहक पंचायत या दोन संस्थांचा आवर्जून उल्लेख केला पाहिजे. या संस्थांनी आपल्या बळकट संघटना उभ्या केल्या असून पुण्याच्या ग्राहकपंचायतीने जी आपल्या आचाराची चतुःसूत्री म्हणून सांगितलेली आहे ती प्रातिनिधिक स्वरूपाची आहे. ती म्हणजे १. ग्राहकसंघटना, २. ग्राहकशिक्षण, ३. रचनात्मक कार्य आणि ४. संघर्षात्मक कार्यक्रम ही होय. चतुःसूत्रीशी समांतर किंबहुना यातील एक किंवा अनेक भागांबद्दल आपणास आणखीही काही मार्ग सुचविता येतील.

## १. जागरूकता

ग्राहकसंघटना निर्माण झाल्यानंतर त्या संघटनेने प्रतिपक्षाचा हल्ला आपणावर होईपर्यंत थांबता उपयोगी नाही. प्रतिपक्ष म्हणजे उत्पादक, मक्तेदार. काही सरकारी उत्पादन होत असले तर तेवढ्या बाबतीत सरकारही ग्राहकांचा प्रतिपक्ष होऊ शकते. ग्राहकांनी उत्पादकांच्या संभाव्य किमतवाढीबद्दल जागरूक राहाणे आवश्यक आहे. अशा उत्पादनाच्या 'वाजवी' किमती काय होतील हे त्यांनी उत्पादनविषयक संशोधन आपल्या दृष्टिकोनातून करून, मध्यस्थांची हकालपट्टी केल्याने कितपत बचत होते हे दाखवून—जनतेपुढे मांडले पाहिजे. "कित्येकदा काही किंमती ज्यांना "Administered Prices" अशा म्हणता येतील त्या लावल्या जातात. त्यांचे 'आर्थिक' समर्थन असतेच असे नाही;" पण काही राजकीय किंवा शासकीय कारणांकरता त्या लावल्या जातात आणि अशाकरता सरकारने काही विशिष्ट यंत्रणा निर्माण केलेली असते. भारतात शेतीमालाच्या किंमती, त्याचप्रमाणे वनस्पती, कापड अशा दैनंदिन जीवनातल्या किंमती ठरवून देणाऱ्या यंत्रणा आहेत. अशा यंत्रणांकडे ग्राहकांनी आपली निवेदने पाठवून अगर साक्षी देऊन 'वाजवी' किंमतीबद्दल आपले म्हणणे मांडल्यास शासकीय यंत्रणांना मार्गदर्शन होऊ शकेल.

भारतात ग्राहकांच्या अत्यंत निकडीचा विषय साखरेच्या नियंत्रित व अनियंत्रित किंमती हा आहे आणि सर्वसाधारण ग्राहकसंघटनेचे मत सरकारी उत्पादन-कर भरमसाठ असल्याने ही किंमत जास्त होते असे आहे. त्याच्या तथ्यातथ्यतेत जाण्याचे हे स्थळ नव्हे; परंतु ग्राहकसंघटनांना याबाबतीत सरकारचे व जनतेचे 'प्रबोधन' करणे अत्यंत शक्य आहे.

दुसरे उदाहरण मोटारींच्या किंमतींचे आहे. मोटारींचा दर्जा आणि भरमसाठ किंमत यात फार अंतर आहे; परंतु मोटार हा महत्त्वाचा धंदा असल्याने परदेशी मोटारींची आयात बंद करून मोटारीच्या धंद्याला अंतर्गत संरक्षण देणे व ती बाब श्रीमंतांच्या उपभोगाची असल्याने तिच्यावर जबरदस्त उत्पादन-कर (excise) आकारणे हे राजकीय निर्णय घेतले जातात. अशा निर्णयाविरुद्ध ग्राहकसंघटनांचे काही चालत नाही; परंतु याबाबतीत मोटारउत्पादक व मोटारमालक यांचा एक प्रभावी गट (Lobby) असतो आणि तो सरकारवर सारखे दडपण आणीत असतो. त्याचप्रमाणे बऱ्याच वस्तूंच्या आयातीवर बंदी व जबरदस्त जकात असते. त्याचप्रमाणे साखरेसारख्या काही मालाची निर्यात करण्यात येते. त्यामुळेही किंमती वाढतात. मात्र हे निर्णय 'राजकीय' असतात. त्यात बदल घडवून आणणे हे ग्राहकसंघटनांचे काम नाही. ते राजकीय पक्षांचे आहे.

## ग्राहकांना प्रतिनिधित्व—

ज्या यंत्रणांकरवी ग्राहकोपयोगी मालाच्या किंमती ठरविल्या जातात त्यांच्यावर ग्राहकसंघटनांनी प्रतिनिधित्व मागावे किंवा सरकारने ते त्यांना द्यावे काय, हा एक विचारार्ह प्रश्न आहे. सहसा असे प्रतिनिधित्व दिले जात नाही. कारण सरकारच जनतेचे प्रतिनिधित्व करीत असते. त्यात ग्राहकांच्या हितसंबंधांचे रक्षण येतेच.

यातूनच, जे सरकारी प्रकल्प आहेत—किंमती ठरविणाऱ्या यंत्रणा नव्हेत—त्यांच्यावर तरी कोणत्या ना कोणत्या प्रकारे 'ग्राहकांना' प्रतिनिधित्व मिळावे का, हाही प्रश्न वरील प्रश्नाशी समान्तर आहे. येथे परदेशी अनुभवावरून थोडे मार्गदर्शन मिळू शकते. इंग्लंडमध्ये राष्ट्रीयीकृत उद्योगधंद्यांत ग्राहकसंघटनांना काहीसे प्रतिनिधित्व देण्यात आलेले आहे. कोळसा, गॅस, विद्युत, वाहतूक, रेल्वे या सर्व राष्ट्रीयीकृत उद्योगधंद्यांतील शासकीय सल्लागारसमित्यांवर ग्राहकसंघटनांचे प्रतिनिधी देण्यात आले आहेत; परंतु एकंदरीत अशा प्रतिनिधित्वाचा विशेष उपयोग झाल्याचे दिसत नाही. अशा ग्राहकसंघटनांच्या प्रातिनिधिक कार्याबद्दल W. A. Robson यांनी आपल्या Nationalised Industry and Public Ownership (Allen & Ilnwrir 2nd Edition, 1952, p. 237) मध्ये म्हटले आहे : "अशा मंडळांनी आपले उद्दिष्ट मर्यादित कक्षेत गाठले आहे; परंतु एकंदरीने त्यांचे परिणाम आतापर्यंत अपेक्षेपेक्षा कमी दूरगामी स्वरूपाचे झाले आहेत याबद्दल अनेक पर्यवेक्षक आणि समर्थ निरीक्षक यांच्यात सर्वसाधारण एकमत आहे." मात्र १९५६ मध्ये इंग्लंडमधील राष्ट्रीयीकृत विद्युत-

उद्योगधंद्यासाठी जी चौकशी-समिती नेमली होती, तिने असे म्हटले आहे—"विद्युत वापरणाऱ्यांपैकी प्रचंड बहुसंख्यांकांना अशा मंडळांच्या अस्तित्वाची कल्पना नाही ह्याबद्दल फारशी शंका नाही; तथापि या संस्थांनी ग्राहकांचे हितसंबंध रक्षण्यासाठी शांतपणे आणि नम्रपणे चांगले (Creditable) काम केले आहे आणि त्या करीत आहेत—अशी आमची खात्री झाली आहे. प्रत्येक विभागानुसार त्यांच्या कामाचा दर्जा आणि मूल्य वेगळे आहे; पण या मंडळांनी सर्व ग्राहकांची उत्तम सेवा बजावली आहे असा आमचा ग्रह झाला आहे." (श्री. F. Knox ह्यांच्या "Consumers and the economy". 1969 या पुस्तकात पृ. १३१ वर उद्धृत)

परंतु यापेक्षा किंचित प्रतिकूल अभिप्राय PEP (Political and Economic Planning) या ब्रिटनमधील बुद्धिवंतांच्या संस्थेने दिला आहे. आपल्या Consurmer Profession and Enlightenment, March, 1960 या ग्रंथात ती संस्था म्हणते, "या मंडळांना अगदी थोडे अधिकार असतात आणि त्यांचा फारच थोडा उपयोग होऊ शकतो. त्यांची दुर्बलता, त्यांची रचना आणि त्यांच्या कार्याच्या कक्षेतूनच (Terms of reference) निर्माण होते. अशा मंडळांच्या बैठका क्वचितच होतात, त्यांचे कार्य सनदी नोकरशाहीपद्धतीने चालते, त्यांच्याजवळ स्वतःची संशोधकमंडळी नसतात, त्यांच्यात निःस्वार्थी (Disinterested) ग्राहकांचे अल्पमत असते आणि म्हणून ग्राहकांचे ते फारच अपुरे प्रतिनिधी ठरतात. त्यांचे वार्षिक अहवाल अगदी करुणास्पद असतात."

मात्र अशा सल्लागारमंडळांनी जर संभाव्य किमतवाढीला विरोध केला तर ते कार्य अधिक उपयुक्त ठरेल; परंतु असा त्यांनी फारसा कधी विरोध केलेला नाही आणि जेथे केला आहे, तेथे त्यांचा फार प्रभाव पडलेला दिसला नाही. इंग्लंड-मधील कोळसामंडळाने कोळशाच्या किंमती वाढविल्या त्या वेळी कोळसा सल्लागारमंडळाने तक्रार केली; पण तिचा काही उपयोग झाला नाही. काही वेळा राष्ट्रीय कोळसा मंडळाच्या किमतवाढीला त्यांना पाठिंबाही द्यावा लागला! कारण या किंमती उत्पादनखर्च-वाढ, कामगारांची वेतन-वाढीची मागणी किंवा सरकारची पैशाची जरुरी या कारणां-करता वाढलेल्या असतात व ग्राहकही राजकीय पक्षात असल्यामुळे अशा वाढीस त्यांचा विरोध होऊ शकत नाही. तसेच त्यांच्या याच्यापेक्षा अशा सल्लागारमंडळांनी सूचित किमतवाढीबद्दल असे दाखवून दिले की परदेशामध्ये किंमत वाढलेली वस्तू अगर तिचा एखादा भाग राष्ट्रीयीकृत उद्योगा-तील वस्तूपेक्षा कमी खर्चात होतो, तर त्याचा उपयोग होईल. तथापि असे दाखविण्यास जेवढी प्रचंड संशोधनयंत्रणा असावयास हवी तेवढी अशा मंडळांजवळ असणे शक्य नाही.

त्यापेक्षाही एक वेगळीच व्यवस्था करता आली तर ग्राह-कांची प्रतिरोधक शक्ती वाढू शकेल. प्रत्येक राष्ट्रीयीकृत उद्योगधंद्याचे स्वतंत्र ग्राहक सल्लागार मंडळ असण्यापेक्षा, सर्व उद्योगांकरता प्रादेशिक तत्त्वावर जिल्हानिहाय स्थानिक ग्राहक प्रतिनिधींची सल्लागारमंडळे असली आणि त्यांनी आपली सुविहित संशोधनयंत्रणा उभारली तर तिचा उत्पादन-खर्चातील वास्तव वाढीची जनतेला देण्याकडे व जनतेचा पाठिंबा मिळविण्याकडे अधिक उपयोग होऊ शकेल.

भारतात अद्याप कोणत्याही राष्ट्रीयीकृत उद्योगधंद्यात ग्राहक सल्लागार मंडळे सरकारने स्थापलेली नाहीत आणि ग्राहकांच्या प्रतिनिधींना संचालक मंडळावर किंवा इतरत्र कोठेही प्रति-निधित्व मिळालेले नाही.

वरील विवेचनावरून हे स्पष्ट होईल की, सरकारी समित्यां-वर, सरकारी किंवा खाजगी उद्योगांच्या संचालक मंडळांवर ग्राहकांच्या प्रतिनिधींना नेमण्याचा मर्यादितच उपयोग होईल. उद्योगधंद्यांत उत्पादकांच्या मताची जास्त कदर केली जाते याचे कारण ती मालकांची मते असतात असे नसून त्यांच्या तांत्रिक ज्ञानामुळे व त्यांच्या मतांचा प्रभाव पडण्याची त्यांची ताकद असते म्हणून. ग्राहक सल्लागार मंडळांनी आपले तांत्रिक ज्ञान वाढविले व उद्योगपतींच्या तंत्रज्ञांशी मुकाबला केला तरच ग्राहक सल्लागार मंडळांचा किमतींवर व दर्जावर प्रभाव पडू शकेल.

## ग्राहकांचा संप—बहिष्कार इ.

कामगार-संघटनांची ताकद त्यांच्या संप पुकारण्याच्या सामर्थ्यावर अवलंबून असते. तद्वतच ग्राहक संघटनांनाही क्वचित् प्रसंगी कार्यसिद्धीसाठी संपाचे हत्यार उपसणे अशक्य नाही. पुण्याच्या ग्राहक पंचायतीने संघर्षाचा मार्ग आपल्या चतुःसूत्रीत समाविष्ट केला आहेच. मात्र हे हत्यार फार सावधगिरीने व अगदी क्वचित प्रसंगीच वापरणे आवश्यक आहे. नाहीपेक्षा असे संप यशस्वी होऊ शकणार नाहीत. कारण अशा संपात बऱ्याच अडचणी असतात. एखाद्या दुकानदारा-विरुद्ध किंवा उत्पादक घटकाविरुद्ध संप करता येईल; पण सर्व उद्योगसंघटनेविरुद्ध अगर कामगार संघटनेविरुद्ध संप करणे अवघड जाईल. जर कामगार संघटना, उद्योग घटका-पुरतीच मर्यादित असली, तर अशा संपाने उत्पादन घटका बरोबर कामगार संघटनेलाही इजा पोचेल. "शिवाय अशा संपात सामील न होणारेही ग्राहक पुष्कळ असणार. कारण

वैयक्तिकदृष्ट्या संपाचा लाभ इतका अत्यल्प असतो की संपाची गैरसोय सहन करण्यास बरेचसे ग्राहक कबूल होणार नाहीत."

मालकमजुरांच्या लढयाचा ग्राहकांवर दुष्परिणाम होतो. म्हणून ग्राहकांनी अशा वेळी संप पुकारावा असे Consumer's Manifesto या ग्रंथाचे लेखक प्रो. मेरिओ पै (Mario Pei) यांनी म्हटले आहे ( Crown Publishers Inc., New York, 1960 ) कारण उत्पादक आणि कामगार संगनमत करून वस्तूच्या किमतवाढीस मान्यता देतात. कारण किमत-वाढीबरोबर कामगारांचे वेतनही वाढणार असते. तथापि अशा प्रसंगी ग्राहकांनी कोणाची बाजू घ्यावी हे ठरविता येणार नाही. कारण उत्पादक आणि कामगार या दोघांच्याही बाजूंत तथ्य असण्याचा संभव असतो. तथापि काही विशिष्ट आणि मर्यादित उद्दिष्टांबाबत ग्राहकांनी संपाचे हत्यार वापरण्यास हरकत नाही. "युद्धोत्तर कालात मजूर सरकारविरुद्ध इंग्लंड-मधील Housewive's Union ने संपाचा इशारा दिला होता. त्याचप्रमाणे फ्रान्समध्येही १९५०-६० च्या दरम्यान खरेदीवर बहिष्कार घालून ग्राहकांनी दुकानदारांना किमती उतरावयास लावल्या होत्या. तसेच अमेरिकेतही साखळी दुकानांच्याविरुद्ध ग्राहक संघटनांनी बहिष्कार पुकारला होता. तथापि अशी उदाहरणे थोडी आहेत."

ग्राहकांच्या संपाची कल्पना म्हणजे भाववाढीविरुद्ध प्रति-क्रिया तीव्र करण्याच्या प्रयत्नांचाच एक भाग आहे. ग्राहक संघटना कितपत मजबूत आहे, त्याच्यावर तिचे यश अवलंबून आहे. मात्र तिचा व्यावहारिक उपयोग देश-काल-परिस्थिती-नुसार तारतम्यानेच करावयास पाहिजे.

उत्पादक विक्रेत्यांकडून बऱ्याचदा स्पर्धा बोथट करून मक्ते-दारीसदृश परिस्थितीत मालाची विक्री केली जाते. अशा वेळी असे मक्तेदारीचे प्रयत्न हाणून पाडणे हे ग्राहक संघटनांचे कर्तव्य असते. त्यासाठी ग्राहक संघटनांनी विविध उपाय योजण्यासारखे आहेत. मुख्य म्हणजे संबंधित वस्तूचे 'पर्याय' जर संघटनेने ग्राहकांना उपलब्ध करून दिले किंवा ग्राहकांच्या सहज कक्षेत आणले, तर मक्तेदारी कोलमडून पडेल. उदा-हरणार्थ, फर्निचरचे उत्पादक ( व विक्रेते ) जास्तीत जास्त किमत मिळवू इच्छितात. त्यासाठी ते नाना प्रकारच्या क्लृप्त्या योजतात. निरनिराळ्या दुकानातील फर्निचरची तुलना कर-ण्यात येऊ नये अशी खटपट करण्यात येते. खर्चात व दर्जातही फारसा फरक नसता मगाला वैशिष्ट्यपूर्ण रूप देऊन त्याची किमत वाढविली जाते. आक्रमक विक्रीतंत्र अवलंबिले जाते. तसेच फर्निचरच्या खऱ्या किमती ग्राहकांना ठाऊक असणे शक्य नसते. Hire Purchase खरेदीमुळेही ग्राहकांचा किमतीवरील ताबा सुटू शकतो. अशा प्रकारच्या गोष्टी सर्वच ग्राहकोपयोगी पदार्थांबद्दल कमी-अधिक प्रमाणात लागू पडू शकतात व स्पर्धेस त्यामुळे बाध येतो व किमती चढ्या राहतात.

अशा बाबतीत ग्राहकांनी स्वत: संघटनेमार्फत, अगर काही विक्रेत्यांच्या मदतीने अशा वस्तूंचे एखादे मध्यवर्ती विक्रीकेंद्र उघडले व अशा केंद्रात तौलनीय अशा वस्तू विक्रीला ठेवल्या तर उत्पादक-विक्रेत्यांची शिरजोरी चालणार नाही. उलट मुख्य शहर व उपनगरे अशी नगररचना असल्यास, उपनगरातही अशी अनेक विक्रीकेंद्रे उघडण्याने मक्तेदार बनू पाहणाऱ्या उत्पादकाशी व विक्रेत्याशी टक्कर देणे ग्राहकांना सोपे जाईल.

यातच नगररचना व घरबांधणीच्या दीर्घ मुदतीच्या योजना तयार होत असतानाच जर ग्राहक संघटनांनी उद्योगकेंद्रे, वस्त्या व विक्रीकेंद्रे यांची योग्य जागा मुक्रर केली तर कित्ये-कदा दूर अंतरामुळे किमत जास्त देण्याची पाळी ग्राहकांवर येते ती येणार नाही. म्हणून ग्राहक संस्थांनी याही बाबतीत ग्रामपंचायती, नगरपालिका वगैरे संस्थांचे 'प्रबोधन' वेळीच करणे आवश्यक आहे.

सेवेची कार्यक्षमता वाढली तर आपोआपच उत्पादकातील स्पर्धा वाढून ग्राहकांचा फायदा होतो. जर ग्राहकांना टी. व्ही., मोटरगाडी किंवा कपडे लवकर व स्वस्तात दुरुस्त करून मिळाले तर त्यांच्या उत्पादकांवर ग्राहकांना अनुकूल असा परिणाम होईल. उलट उत्पादकांनी आपला दर्जा सुधारला तर दुरुस्ती सेवा देणारे नरम येतील. तात्पर्य, ग्राहक संघटनांनी अशा सेवा देणाऱ्यांमागे बोचणी लावली पाहिजे. बहिष्कार अगर समाजप्रबोधनाची तलवार सतत त्यांच्या डोक्यावर ठेवली पाहिजे.

## स्वस्त पर्यायी वस्तू

हल्ली भारतात मक्तेदारीप्रतिबंधक (MRTP) कायदा अस्तित्वात आहे. त्यामुळे भवारउव किमती लावणे अगर विक्रेत्यांच्यावर बंधने घालणे यासारखे व्यवहार अवैध आहेत. तथापि काही प्रसिद्ध कंपन्या आपल्या छापाचा माल ठराविक किमतीखाली किरकोळीने न विकण्याचे बंधन घालीत असतात. ( Retail price Maintenance ) साबण, प्रसाधने, काही तयार अन्ने-अशा प्रकारच्या वस्तू यात समाविष्ट आहेत. "अशा वस्तूंच्या बाबतीत ग्राहकांनी छोट्या उत्पादकांना हाताशी घरून जर 'स्वस्त पर्याय' जनतेला उपलब्ध करून दिले, तर प्रसिद्ध छापवाल्यांची सत्ता कोलमडून पडेल."

कित्येकदा शासकीय कल्पनादारिद्र्यामुळे स्वस्त पर्यायांना जनतेला मुकावे लागते. उदाहरणार्थ, टाउन प्लॅनिंगच्या नियमा-मुळे रस्त्यांवरील बाजारांवर, हातगाडीवाल्यांवर गदा येते. तसेच काही एक 'किमान दर्जा' असलाच पाहिजे असा नियम असल्याने प्रकृतीस अपायकारक नसणारे पदार्थही जनतेपासून हिरावून घेतले जातात. बाजार रस्त्यांवर असणे अथवा हात-

हातगाडी-विक्रेत्यांनी फूटपाथ अडविणे अथवा सरसहा भेसळ असलेले पदार्थ विकू देणे हे अर्थातच यांवर उपाय नव्हेत; परंतु अशा बाजाराची व हातगाडी-विक्रेत्यांची व्यवस्था योग्य ठिकाणी करणे व जरी पदार्थ कमी दर्जाचा असला तरी तो अपायकारक नसल्यास विकू देणे–हे त्यावर उपाय आहेत. या बाबतीत १९५६ मध्ये घडलेले इंग्लंडमधील 'Seconds' प्रतीच्या अंड्यांच्या विक्रीचे उदाहरण घेता येईल. अशी अंडी वाहातुकीत तडकलेली असत म्हणून ती पहिल्या दर्जाच्या संपूर्ण अंड्यांपेक्षा डावी असत. त्यांची विक्री ब्रिटिश एग मार्केटिंग बोर्डने बंद केली. (खरे कारण तडकलेल्या अंड्यांवर उत्पादकांना सरकारी अनुदान मिळत नसे!) परंतु ती अंडी कोणत्याही प्रकारे अपायकारक नसत व त्यांचा भाव बोर्डाच्या अंड्यांच्या जवळजवळ निम्मा असे व त्यामुळे त्यांना भरपूर गिऱ्हाईक असे. ग्राहक-संघटनांनी याविरुद्ध काहूर माजविल्यावर मार्केटिंग बोर्डाने कबूल केले की 'seconds' अंड्यांची विक्री बंद करण्याचा उद्देश पहिल्या प्रतीच्या अंड्यांची किमत वाढविणे हा आहे! तसेच, आरोग्याला बाधक अशी अंडी व अंड्यांचे पदार्थ लोकांना खावयास लागू नयेत हाही आहे." परंतु (Consumer's Committee for England and wales) ने हा दावा अमान्य केला व अशी दुसऱ्या प्रतीची अंडी जर कमी उत्पन्न गटातील लोकांना–सेवानिवृत्त, बेकार, मोठ्या कुटुंबातील लोक–त्यांना उपलब्ध झाली नाहीत तर त्यांचे फार हाल होतील असेही जाहीर केले. तथापि मार्केटिंग बोर्डाने बंदी उठविली नाहीच. या सर्व प्रकरणाचा एक अनुभव असा आला की प्रस्थापित किरकोळ दुकानदार संघटितपणे प्रतिकार करीत नाहीत. कारण असे 'स्वस्त पर्यायी' पदार्थ वेगळ्याच दुकानांतून-फुटपाथ, हातगाड्या-विकले जातात हे एक–आणि आळस, शैथिल्य, औदासीन्य आणि अशा बंदीने सर्वच किरकोळ दुकानदारांचे सारखेच नुकसान होईल ही एक (समाधानाची ?) भावना हे दुसरे! म्हणून ग्राहकसंघटनांनीच अशा स्वस्त पर्यायी वस्तूंबाबत पुढाकार घेणे आवश्यक आहे.

## स्पर्धा वाढविणे

जर स्पर्धा वाढविणे या संज्ञेचा व्यापक अर्थ केला तर पर्यायांची कक्षा वाढविणे, ग्राहकप्रबोधन मक्तेदारी विरोधी कायदे, परवानेपद्धती इत्यादी सर्वांचा अशा उपायात समावेश करता येईल. 'स्पर्धा धोरण' (Competition policy) या संज्ञेला अर्थशास्त्रात काही विशिष्ट अर्थ आहे आणि तो मक्तेदारी किंवा व्यापारसंक्षेपाच्या संदर्भात लावला जातो. म्हणून काही नवी धोरणे 'स्पर्धा वाढविणे' या वेगळ्या शीर्षकाखाली चर्चिणे उचित होईल.

"किमतवाढीला तोड म्हणून अनेक देशांनी आपले जकातदर कमी केले आहेत. भारतातही शेतीमालाच्या आणि औद्योगिक उत्पादनाच्या वाढत्या किमती रोखण्याकरता योग्य आयातीला महत्त्व देण्यात आले आहे. उदाहरणार्थ, अन्नधान्ये, सोयाबीन्स किंवा पाम ऑइल यांच्या आयातीचे उदाहरण देता येईल. भारताच्या राजकीय धोरणाच्या व राष्ट्रीय उद्दिष्टांच्या व्यापक धोरणात बसेल असे आयातीचे धोरण ग्राहकांच्या हिताचे ठरेल व याबाबतीत ग्राहकसंघटनांनी सरकारचे प्रबोधन करावयास पाहिजे.

सेवा सुविधाक्षेत्रात नवीनांना येण्यास बंदी करण्याविरुद्धही ग्राहकसंघटनांनी पाऊल उचलले पाहिजे.

तसेच काही बाबतीत 'विक्री टाळण्याचे' उपद्व्याप होतात ते हाणून पाडले पाहिजेत. उदाहरणार्थ, "औषधे तज्ज्ञांच्या दुकानातच विकली पाहिजेत," असे एक बंधन असते; परंतु ज्या औषधांना डॉक्टरांचे प्रिस्क्रिप्शन लागत नाही, अशी औषधे साध्या दुकानात विकण्यात धोका नसतो, हे इंग्लंडमधल्या 'Restriction practices Court hearings' मध्ये सिद्ध झाले आहे. त्यात न्यायमूर्ती म्हणाले, 'केमिस्टच्या दुकानातही पेटंट औषधे साधे अडाणी लोकच विकतात. जसे जनरल स्टोअरमध्येही विकतात आणि यात अद्याप कुणाला धोका आढळलेला नाही.' (All England Law Reports, 1958, Vol.–3 p. 458 quoted by F. Knox, op. cit.)

"पोस्टाने ऑर्डर्स देणे, फिरती दुकाने, स्वयंचलित विक्रीयंत्रे आणि दारोदारी विक्री–ह्या सर्व गोष्टींना ग्राहकसंघटनांनी उत्तेजन द्यावे." उत्पादकांनी प्रत्यक्ष ग्राहकांना उत्पादित वस्तू विकल्यास किरकोळ विक्रेते–संघटना त्याला विरोध करतात. असा विरोध ग्राहक संघटनांनी चळवळ करून बेकायदेशीर ठरवून घ्यावा.

तसेच, दुकानांचे तास वाढवूनही स्पर्धा वाढविता येईल. तास वाढविल्याने गिऱ्हाइकांना निवांतपणे खरेदी करता येईल. तास वाढविण्याने दरडोई काम वाढविण्याचे कारण नाही." फार तर शिफ्ट वर्किंग वाढवावे लागेल व अर्धवेळ कामगार अधिक घ्यावे लागतील.

## घाऊक खरेदी

ग्राहकसंघटनांनी, एकदम जास्त माल खरेदी करणे, उत्पादक–घटकांकडून कर्मचाऱ्यांना मालावर 'डिस्काउंट' देण्यात येणे अशा गोष्टींना उत्तेजन दिले पाहिजे. भारी संख्येत खरेदी करणे वैयक्तिक ग्राहकाला एका मर्यादेपर्यंतच शक्य असते; परंतु इंग्लंडसारख्या देशात ग्राहकांतर्फे घाऊक माल खरेदी करून ती वाटणारी John Don नावाची एक संस्था

[पृष्ठ ८५ वर पहा]

# सेनादल – संरक्षण – नेतृत्व

## मेजर रामा राघोबा राणे । मेजर जयवंतराव रेगे

परमवीरचक्र सन्मानित

## मेजर रामा राघोबा राणे

**आपण सैन्यात का व कसे शिरला ?**

मी कारवारचा. कारवारपासून ५ मैलांवर मुंबई–कारवार हायवेवर आमचं एक खेडेगाव. मुळापासून शरीरप्रकृती दणकट, खेळाची आवड. शिक्षणापेक्षा सैनिकीपेशाबद्दल आकर्षण म्हणून "दुसऱ्या महायुद्धात म्हणजे १९४० मध्ये मी साधा जवान म्हणून सैन्यात दाखल झालो. माझी नेमणूक इंजिनिअरिंग ग्रूपमध्ये झाली." त्या वेळी सैन्यात आपल्या महाराष्ट्रातले कोल्हापूर, रत्नागिरी आणि सातारा-सांगलीकडील लोकांचा जास्त भरणा असे. आमच्या कारवार–गोव्याकडील माणसं फारच थोडी असत. आमच्या भागातून तर सैन्यात गेलेला बहुतेक मीच असेन. माझ्या त्या वेळच्या सहकाऱ्यांत धिप्पाड पंजाबी, शिख इत्यादींचा भरणा होता. मला धड मराठीही बोलता येत नव्हते व हिंदीही येत नव्हते. हे अनुभवी जवान माझ्यासारख्या नव्या माणसाला रॅगिंग करत असत. एके दिवशी लंगरमध्ये हातात चपाती, कोरडी भाजी घेऊन उकिडव्या आसनात मी आपल्या गावाकडील पद्धतीने खात बसलो, त्या वेळी या पंजाबी लोकांनी माझी खूपच टर उडवली; पण माझी ईश्वरावर अपार श्रद्धा होती आणि वाटेल तो त्रास नोकरीत सहन करण्याची माझ्या मनाची तयारी होती. त्या वेळेला आम्हाला ब्रिटिश कंपनी कमांडर होते. आमचा साहेब फारच दयाळू व गुणांची कदर करणारा होता. आमच्या ट्रेनिंगच्या वेळेला मी व्यवस्थित ध्यान देऊन पद्धतशीर शिकत असे आणि मला नवीन गोष्ट शिकण्याचा Grasp होता. शिवाय कोकणकडचा असल्यामुळे मी सुस्त नव्हतो. तीन महिन्यांतच मी नाइकाची ग्रेड मिळवली आणि तेवढ्यात आमचे पोस्टिंग बरमाफ्रंटवर झाले.

**तुमचे लढाईतले त्या वेळचे अनुभव सांगाल काय ?**

प्रथम आम्ही बंगालमध्ये गेलो. तेथून आम्ही जपान्यांना पाठीमागे रेटत रेटत रंगूनपर्यंत गेलो. जपानी फौजेशी लढताना

मेजर रामा राघोबा राणे

खरोखरच प्रतिपक्ष चांगला असल्यावर खेळ जसा रंगतो तशी लढाई त्यांच्याशी खेळताना आमचा खरा कस लागला. त्यांच्या फौजेची शिस्त आणि चपळाई बिनतोड होती. बरेचसे काम आमच्या इंजिनिअरिंग ग्रूपला करावे लागले. ते म्हणजे आमच्या फौजेला पुढे रस्ता करण्याकरता "दुर्गम पर्वत-शिखरांतून, नद्यांतून, दऱ्याखोऱ्यांतून वाटा तयार कराव्या लागल्या, पूल तयार करावे लागले." आमचा अॅडव्हान्स सुरक्षित व्हावा म्हणून दोन्ही बाजूंनी माइन्स टाकून ठेवणे, शत्रुपक्षाच्या माइन्स शोधून काढणे, त्यांचे पूल उडविणे, अशी अनेक कामे करायला मिळाली आणि खऱ्याखुऱ्या लढाईतला एक जोश असतो, थरील असते आणि स्पीड असतो त्याचा अनुभव आला. ती लढाई संपल्यावर माझ्या कामगिरीमुळे व सर्व्हिसमुळे मला प्रमोशन मिळत गेले आणि मी सुभेदार झालो.

**आपल्याला परमवीरचक्र केव्हा व कसे मिळाले ?**

आमच्या फौजेला काश्मीर सरहद्दीवर जाण्याचा हुकूम मिळाला. आम्हाला एक कामगिरी सोपविण्यात आली होती ती म्हणजे शत्रूचा ॲडव्हान्स रोखणे आणि आमच्या सरहद्दीवरच्या खेड्यातील काश्मिरी नागरिकांना संरक्षण देणे. ज्या वेळेला आमच्या युनिटला ही कामगिरी देण्यात आली त्याच वेळी मला ऑफिसरचा हुद्दा देण्यात आला होता. मी माझ्या जवानांना घेऊन त्या भागात शिरलो आणि वेळ फार थोडा होता आणि शत्रुपक्षाचे मोर्चे आणि माइन्स आम्ही उडवून लावले नसते तर त्यांची फार मोठी फौज आपल्यावर चालून आली असती. माझ्या कंपनीत माणसे थोडी होती, टास्क अवघड होते. कमीत कमी वेळात ते काम पार पाडावयाचं होतं. जेव्हा आम्ही कामाला सुरुवात केली त्या वेळेला हे लक्षात आले होते की, हे काम आपल्या मर्यादेपलीकडचे आहे. "तथापि आम्हाला दिलेले टास्क पुरे करून दाखवायचे एवढीच जिद्द डोळ्यांसमोर होती." आम्ही टास्क सुरू केले. शत्रूकडून जोरदार फायरिंग चालू होते, काम करताना आमच्यावर रुकावट यावी म्हणून त्यांच्याकडून प्रचंड गोळीबार होत होता. पहिल्याच दिवसात आमचे लोक कामी आले, पण उरलेले लोक घेऊन काम चालूच ठेवले. दुसऱ्या दिवशी सुद्धा 'कॅजुअल्टी' वाढल्या, पण माझ्यासमोर दिसत होते माझे काम. स्वत: मी शत्रूने लावलेले बरेच सुरुंग माझ्या हाताने नष्ट केले. "अविरत ७२ तास मी काम करीत होतो. तीन दिवस झोपलो नाही का पडलो नाही...अंमळ थोडासाही आराम केला नाही." माझे काम संपले त्या वेळेला आपली भारतीय फौज चोहोबाजूंनी ॲडव्हान्स करून पुढे आली. टास्क पुरे झाल्यानंतर अतिश्रमाने मी बेशुद्ध होऊन पडलो होतो. आमच्या वरिष्ठ ऑफिसरना मी सापडलो आणि मग त्या बहादुरीकरता मला परमवीरचक्राचा सन्मान देण्यात आला. "वास्तविक त्या वेळी मला गोळी कशी लागली नाही आणि माझे काम मी कसे पुरे करू शकलो याचे उत्तर मला देता येणार नाही. मी फक्त मला दिलेले काम करत राहिलो." बाकीची सारी परमेश्वराची कृपा !

**परमवीरचक्र यापूर्वी कोणाला मिळाले होते काय ?**

माझ्या माहितीप्रमाणे जिवंत असताना हा सन्मान मिळविलेला भारतातला मी पहिला अधिकारी आहे. गणतंत्रदिनानंतर २६ जानेवारी १९५१ मध्ये राष्ट्राध्यक्षांच्या हस्ते मला हा मान मिळाला आणि पंडित नेहरूंनी स्वत: माझी आस्थापूर्वक चौकशी करून माझे खूप कौतुक केले.

**मिलिटरी ऑफिसर म्हणून तुम्हाला तुमच्या युनिटचा पगार, खर्च इ. आर्थिक बाबतीत कोणत्या जबाबदाऱ्या पार पाडाव्या लागतात ?**

युनिटची आर्थिक जबाबदारी मर्यादित असते. इम्प्रेस्ट अकाउंटमधून जवानांचे पगार करणे (म्हणजे उचलरूपाने) एवढेच प्रमुख काम असते. बाकीचे जे जे काही युनिटला लागते ते सर्व बटॅलियनमार्फत डायरेक्ट मिळत असते. ॲम्युनिशन ऑर्डनन्सकडून, इंजिनिअरिंग मटेरिअल स्टोरमधून, फुड लंगरमधून, अशा सर्व गोष्टी स्वतंत्रपणे वेगवेगळ्या चॅनल्समधून सप्लाय होत असतात. ऑपरेशन सुरू झाले तरी त्याच पद्धतीने सर्व गोष्टी सुरळीतपणे मिळत असतात. आर्मी ऑफिसरला पैसे देणे-घेणे इत्यादी ताप नसतात. खर्चाच्या बहुतेक सगळ्या गोष्टी हेडक्वार्टर्सकडून परस्पर होत असतात. युनिटला लागणाऱ्या गोष्टींची मागणी मात्र करावी लागते. ती नियमाप्रमाणे व वाजवी असल्यास वरिष्ठ कार्यालयाकडून तिची पूर्तता ताबडतोब व समाधानकारक होत असते. ॲडमिनिस्ट्रेशनच्या लिखापढी व कटकटी ह्यापासून युनिट कमांडरला मोकळे ठेवल्यामुळे त्याला त्याचे लढाईचे काम एकाग्रतेने करता येते.

**सैन्यात सर्व धर्म, जातीचे अधिकारी आहेत काय ? त्यांचे संबंध कसे असतात ?**

आम्ही काश्मीर आघाडीवर असता तोफखान्यात मुसलमान अधिकारी होते, आर्मर्डमध्ये शीख होते, सिग्नलमध्ये ख्रिश्चन, असे आमच्यातच सर्व जातिधर्मांचे अधिकारी तसेच जवान होते. लढाई सुरू झाली की आम्हाला फक्त दोनच पक्ष कळतात. एक आमचा व दुसरा शत्रूचा आणि त्या वेळेला आमच्या दलाचा अभिमान ( Espirit de Corpse ) उपयोगी पडतो.

**भारतीय सेनादलातील तुम्हाला आदर्श वाटणारे अधिकारी कोणते ?**

मला आपले पहिले सरसेनापती करिअप्पा हे आदर्श वाटतात. त्यांनी घालून दिलेल्या शिस्त व संघटनापद्धती ह्याबद्दल मला फार आदर आहे. करिअप्पांचे सेनानी म्हणून युद्धकौशल्य तसेच नेतृत्वगुण अप्रतिम आहेत.

**तुमच्या आयुष्यातील अविस्मरणीय व्यक्ती कोणती ?**

माझ्या जीवनात अनेक लहानमोठ्या, सामान्य-असामान्य व्यक्तींशी माझा स्नेह जडला; पण मी विसरू शकणार नाही अशी त्यातल्या त्यात एक व्यक्ती म्हणजे आचार्य प्रल्हाद केशव अत्रे.

मी कारवारला सुटीकरता आलो होतो. परमवीरचक्र नुकतेच मिळाले होते. त्या वेळी त्या सुटीत साहित्यसंमेलनाकरता अत्रेसाहेब आले होते. एका हॉटेलमध्ये त्यांची माझी भेट

झाली. ओळख झाली. त्यांना मराठी माणसांबद्दल नितांत प्रेम. महाराष्ट्राचा जाज्वल्य अभिमान. ओळखीनंतर अत्रेसाहेबांनी त्यांच्या ऐसपैस पद्धतीने मला फर्मावले की, मला अस्सल कारवारी मराठा पद्धतीचे जेवण तुमच्या घरी जेवायचे आहे. त्याप्रमाणे अत्रे आपल्या बऱ्याच मित्रमंडळींसमवेत आमच्या छोटयाशा गावात, चंद्रमौळी घरात आले. मी कारवारच्या एका हॉटेलमधून डिशेस आणवल्या. खास आमच्या पद्धतीचे जेवण माझ्या वडिलांनी जातीने लक्ष देऊन तयार केले. त्यानंतर अत्रेसाहेबांनी मला मुंबईला त्यांच्या घरी नेले व माझा त्याच प्रेमाने व थाटात पाहुणचार केला. पुण्यास आल्यानंतर ते मला आठवणीने बोलावून घ्यायचे. तसेच मुंबईत मी त्यांच्याकडे गेल्यावर खास आग्रहाने ठेवून घ्यायचे. अगदी त्यांच्या मृत्यूपर्यंत आमचा स्नेह तसाच दाट राहिला. मराठी माणसाने अलौकिक पराक्रम करावा, साऱ्या देशाने अभिमान बाळगावा असे काम करावे आणि असे काम करणारा कोणीही त्यांना भेटला की त्याचे ते मनःपूर्वक व दिलदारपणे, कौतुक करीत. सैन्यातील बहाद्दुरीकरता राष्ट्रातील सर्वोच्च मान मला मिळाला; पण महाराष्ट्रातील कानाकोपऱ्यात सामान्य माणसाच्या मनात, मला एक अढळ स्थान आचार्य अत्र्यांनी त्यांच्या लेखणीने मिळवून दिले, हे मी कधीही विसरू शकत नाही.

त्यानंतर मी काही बोलणार तेवढ्यात परमवीर मेजर राणे मला म्हणाले की, तुमचे ते अर्थशास्त्र आणि लिखापढीचा मला फार त्रास देऊ नका. मी एक फौजी माणूस. "मला फक्त लढाई कळते आणि लढाईबद्दलही मला फारसे बोलता येत नाही, माफ करा!"

अर्थात आम्हीं आमच्या मुलाखतीचा विषय त्याच क्षणी व तिथेच संपवला.

❋

---

सेनादलातील नेतृत्व व प्रशासन

# मेजर जयवंतराव रेगे

---

**आपण सैनिकी अधिकाऱ्याचे करिअर मुद्दाम निवडले की केवळ योगायोगाने आपण सैन्यात दाखल झाला?**

मी योगायोगाने सैन्यात गेलो हेच खरे आहे. अहो, मी इतिहास व अर्थशास्त्राचा पूर्वीचा बी. ए.! बँक ऑफ बरोडामध्ये फार फार पूर्वी ऑफिसर होतो. बँकेतच राहिलो असतो तर एव्हाना बँकेचा वरिष्ठ अधिकारी म्हणून निवृत्त झालो असतो.

त्याचं असं झालं...मी बडोद्याचा. बडोदा हायस्कूल व बरोडा कॉलेजमध्ये माझे शिक्षण झाले. १९३६ मध्ये मी मुंबई विद्यापीठाचा पदवीधर झालो. आम्हाला त्या वेळी अर्थशास्त्र शिकवायला डॉ. ज्योतिंद्र मेहता व प्रा. कामदार हे होते. कॉलेजात मला स्पोर्टसमध्ये जास्त रस होता. बी. ए. झाल्यावर लॉ करावे व त्या वेळी बडोद्याला लॉ कॉलेज नसल्यामुळे मी पुण्यात आलो. लॉ कॉलेजमध्ये टर्म्स भरल्या व त्या वेळेला बरोबरीने एम. ए. करता येत असल्यामुळे फर्ग्युसनमध्ये अर्थशास्त्र व राज्यशास्त्र विषयांकरता प्रवेश घेतला. फर्ग्युसनला त्या वेळी रँग्लर महाजनी हे प्रिन्सिपल होते. मला फर्ग्युसनचेच आकर्षण लॉ कॉलेजपेक्षा अधिक होते. कारण की खेळांकरता तिथे आम्हाला खूप सवलती व योग्य वातावरण होते. त्या वेळी मी पुण्यात आंतरमहाविद्यालयीन जनरल चॅंपियनशिप अॅथलेटिक्समध्ये मिळवली. क्रिकेटच्या टीममध्येसुद्धा होतो. एम. ए. व्हायच्या आधीच एक चांगली संधी मिळाली. ती म्हणजे बँक ऑफ बरोडामध्ये अर्थशास्त्राच्या पदवीधरांना एकदम ज्युनिअर ऑफिसर म्हणून घेत असत. त्या वेळी त्या बँकेत महाराष्ट्र बँकेचे श्री. वि. वि. ऊर्फ अप्पासाहेब जोग, तसेच सांगली बँकेचे चेअरमन श्री. रणदिवे इ. हेही होते. बँकेत लागल्यावर सहाच महिन्यांत मी परमनंट झालो; पण माझे खेळात लक्ष जास्त होते. त्यामुळे बडोद्याच्या महाराजांचे सेक्रेटरिअल स्टाफवरील एक क्रीडापटू श्री. सी. इ. न्यूट्रॅम ह्यांच्याशी माझा परिचय झाला. श्री. न्यूट्रॅम ह्यांनीच ऑलिंपिकमध्ये भारताचा पहिला संघ Admit करण्यात यश मिळविले. त्यांनी मला एक चांगली ऑफर दिली ती म्हणजे बडोदा संस्थानमध्ये क्रीडा-अधिकारी होण्याची. त्याकरता Y. M. C. A. कॉलेजमधील १ वर्षाच्या ट्रेनिंगची जरूर होती. मी बँकेचे वरिष्ठ श्री. सोनाळकर ह्यांचा सल्ला घेतला. त्यांनी मला अनुमती दिली म्हणून मी ट्रेनिंगला रवाना झालो. ट्रेनिंगनंतर 'इन्स्पेक्टर ऑफ स्कूल्स फॉर फिजिकल एज्युकेशन' म्हणून माझी नेमणूक झाली. त्या काळात मी स्टेटमधील सर्व गावांना, खेड्यांना भेटी दिल्या. १९३९ मध्ये युद्ध सुरू झाले. फिजिकल एज्युकेशन-इन्स्पेक्टर ह्या करिअरमध्ये Future नव्हते आणि माझी महत्त्वाकांक्षा जी उत्कृष्ट स्टार खेळाडू तयार करावयाचे तिला तसा फार वाव नव्हता, म्हणून मी सैन्यात कमिशनकरता अर्ज केला. १९४० मध्ये माझी 'स्टेट कमिशन्ड ऑफिसर' म्हणून 'मद्रू कॅस्वर' पायदळात (Infantry) नेमणूक झाली. लगेच वॉर सर्व्हिस सुरू झाली. प्रथम

[प]ेशावर–लाहोरवरून चितगाव–आराकान–ब्रह्मदेश व युद्ध [संप]ल्यावर 'आर्मी ऑफ ऑक्युपेशन'मध्ये थायलंड येथे भ्रमंती झाली. ते काम संपल्यावर पुन्हा बडोदा स्टेटमध्ये परत आलो. संस्थान विलीन झाल्यावर १९४८ मध्ये मला 'मराठा लाइट इन्फंट्री'मध्ये टाकण्यात आले. फिरून जुनागड, काश्मीर, कच्छ बॉर्डर असे पोस्टिंग झाले. कच्छमधून पुन्हा एकदा काश्मीर सरहद्द. १९५३–५६ काश्मीरमध्येच होतो. ५८ ला बेळगावला आलो व ६४ मध्ये N. C. C. त. ६४ पासून ६८ पर्यंत N. C. C. तच होतो. ६८ मध्ये मी फौजी करिअरमधून निवृत्त झालो.

**आर्मी ऑफिसर म्हणून काही आर्थिक दृष्टिकोणाने निर्णय घ्यावे लागतात का? त्याचप्रमाणे तुमच्या युनिटच्या खर्चासंबंधी तुम्हाला कोणत्या जबाबदाऱ्या पार पाडाव्या लागतात?**

आपल्याला मी सांगितलंच आहे की मी अर्थशास्त्र थोडंफार शिकलो आहे. ऑफिसर म्हणून आमच्या ट्रेनिंगमध्ये आम्हाला 'सायन्स ऑफ लॉजिस्टिक्स' शिकवले जाते. कमीत कमी साधनात जास्तीत जास्त साध्य आणि साधनांचा जास्तीत जास्त चांगला वापर करणे हे प्रत्येक अधिकाऱ्याला करावेच लागते. आमचे फौजेचे त्याबद्दलचे एक तत्त्व असे आहे की, फौजेत 'दातांची ताकद जास्त ठेवायची असते, शेपटीवरील खर्च कमी.' (Teeth to Tail) आमचे दात म्हणजे आमचे जवान, त्यांचे नीतिधैर्य, त्यांची कार्यक्षमता, त्यांची शिस्त, त्यांना आवश्यक असलेले युद्धसाहित्य व कीट... आमच्या युनिटचे शेपूट म्हणजे ॲडमिनिस्ट्रेशन. ह्यात पगार, पत्रव्यवहार, हिशोब, स्वयंपाक, राशनपुरवठा इत्यादी गोष्टी उरकण्याकरता कर्मचारीवर्गाची संख्या व त्यांच्यावरील खर्च कमीत कमी ठेवला जातो.

त्यानंतर नित्याच्या वित्तविषयक जबाबदाऱ्या म्हणजे इम्प्रेस्ट अकाउंटमधून पगार करणे; पण त्याची पद्धत सोपी व चोख असते. सैनिकांना राशन, कपडे, बेडिंग, राहण्याची सोय, वैद्यकीय मदत, प्रवास युनिटकडून मोफत मिळतो. त्यांचा पगार रेजिमेंटल हेडक्वार्टरमध्ये होतो. रेजिमेंटला 'पे व अकाउंटस ऑफिसर' असतात. प्रत्येक जवानाला एक नंबर दिलेला असतो व त्याचा स्वतंत्र व्यक्तिगत लेजर अकाउंट असतो. त्यात त्याची शिल्लक राहिलेली पगाराची रक्कम पुढे ओढली जाते व नवा पगार ॲड केला जातो. उदाहरणार्थ, नोकरीपासून एखाद्या शंकर गणपतचे ८०० रुपये विशिष्ट महिन्यात शिल्लक असल्यास त्यात चालू महिन्याचा पगार मिळवला जातो व त्यातून आमच्याकडून उचल खात्यातून त्याने त्या पगारातील समजा ३० रु. उचलले असतील तर ते वजा होऊन बाकी शिल्लक म्हणून ओढली जाते. नोकरी संपतेवेळी अथवा दीर्घ रजेच्या वेळी किंवा शिपायाने एखादे घरगुती कारणाकरता मोठी रक्कम मागणी केल्यास ती रक्कम त्याला एकदम एकरकमी मिळते व त्याची बचत त्याला उपयोगी पडते. आर्मी ऑफिसरचे प्रमुख काम म्हणजे स्वतः उपस्थित राहून त्याला पगारातील काही रक्कम रोख त्याच्या हातात उचल म्हणून द्यायची असते. त्या वेळी एखादा जवान जर जास्त मागणी करत असेल तर मोठेपणाने, प्रेमाने–"एवढे पैसे कशाला पाहिजेत? कमी दारू पी. बायकापोरांचा विचार कर." इत्यादी स्वरूपाचा, प्रेमाचा धाक दाखवून त्याची व त्याच्या कुटुंबाची देखभाल (Welfare) बघायची असते.

पगारही करण्याची एक शिस्तबद्ध पद्धत असते. दर महिन्याच्या शेवटी कंपनी कमांडर इम्प्रेस्टवर आपल्या युनिटमधील जवानांचा पगार करण्याकरता किती रक्कम लागेल ह्याचा सुभेदार, प्लॅटून हवालदार इ. मार्फत अंदाज घेतो. त्या रकमेची मागणी झाली की अगदी तातडतोब रक्कम मिळते. ती रक्कम विशिष्ट दिवशी परेडनेच सर्वांनाच वाटली जाते. जवानाला लिहिता-वाचता येत असतेच असे नाही. म्हणून त्याने किती रक्कम आपल्याला मिळाली हे मोठ्याने सांगायचे असते. सर्वांचा पगार वाटून होईपर्यंत कोणालाही ही परेड सोडता येत नाही. त्यामुळे त्याचा त्या वेळी पगार व्यवस्थित होतो. कमी-जास्त होत नाही. घोळ होत नाही. इम्प्रेस्टचे पैसे ऑफिसरला जास्त दिवस ठेवता येत नाही. उरलेले सर्व पैसे तावडतोब परत पाठवून द्यावे लागतात. "एकंदरीत जवानांच्या मनात ह्यामुळे विश्वास निर्माण होतो. ऑफिसरलाही गैरवापर करण्यास वाव नाही. युनिटचा सर्व खर्च वरच्या पातळीवरून कॉंट्रॅक्ट पद्धतीने चालतो." मेस, अंडी, भाजी, दूध, रेशन, जळण इ. इ. सर्व गोष्टींचा पुरवठा युनिटमधील जवानांच्या संख्येप्रमाणे निश्चित केला जातो व त्या साऱ्या गोष्टी बिनबोभाट बिनत्रासाने मिळत असतात. एखाद्या कंपनी कमांडरला कुणावर मेहेरही करता येत नाही, की कुणाच्या उपकाराचा तो मिंधा राहत नाही. वरच्या पातळीवरच आर्मी कॉंट्रॅक्टस व खर्चाचे निर्णय असतात. "मला वाटते, सैन्यदलातील सामान्य अधिकाऱ्याला अवांतर पैसा मिळत असेल असा गैरसमज ह्या माहितीमुळे राहणार नाही."

अर्थशास्त्रात तसेच विशेषतः व्यापारशास्त्रात अलीकडे व्यवस्थापनशास्त्राचे महत्त्व वाढते आहे. आम्हा आर्मी ऑफिसर्सना व्यवस्थापनशास्त्रात आमच्या पद्धतीने व परंपराप्रमाणे पक्के तयार केले जाते.

पहिली गोष्ट म्हणजे आमच्या संघटनव्यवस्थेची. मला वाटतं, औद्योगिक वा सांस्कृतिक क्षेत्रातील कोणत्याही नागरी

संघटनेपेक्षा "फौजी संघटना ही जास्त भक्कम, चिरेबंद व सुगठित आहे. हुकूम देणे व हुकूम पाळणे ह्यामध्ये एक सुसूत्र असा समन्वय आमच्या संघटनेमार्फत साधला जात असतो." ह्याचं प्रमुख कारण म्हणजे आम्हाला फक्त विशिष्ट काम स्वतंत्रपणे आखून दिले जात असते व ह्या साऱ्या भिन्न घटकांची संलग्नताही (Co-ordination) तितकीच महत्त्वाची असते. त्यामुळे एका अवयवाचे त्याला नेमून दिलेले काम चालू असता त्याला साहाय्यक पूरक असे काम इतर अवयवांकडून अगदी यांत्रिकपणे आपोआप होत असते. दुसरी तुम्हाला महत्त्वाची गोष्ट वाटेल ती म्हणजे नेतृत्वगुणाची. "नेतृत्वगुण आमचे तळापर्यंत वाटलेले असतात. तळापेक्षा मध्यमच्या माणसात ते जास्त व त्यांच्यापेक्षा त्यांच्या वरिष्ठांकडे ते अधिक प्रकर्षाने अशी साखळी असते." पण १० जवानांच्या तुकडीमध्येसुद्धा दोघे नेतृत्व करीत असतात. १ सेक्शनचा नायक व दुसरा उपनायक. थोडक्यात म्हणजे आमच्या संघटनेत 'नेतृत्वाची साखळी' (Chain of Command) असते. संरक्षणमंत्रालयाकडून आलेली आज्ञा आर्मीकडे, आर्मीकडून कोअर, कोअरकडून डिव्हिजन, डिव्हिजनकडून ब्रिगेड, ब्रिगेडकडून बटॅलियन, बटॅलियनकडून कंपनी, कंपनी → प्लॅटून → सेक्शन → १ जवान अशी कधी न तुटणारी ही साखळी आहे.

तिसरी, तुम्ही लोक जे हल्ली 'पर्सोनेल मॅनेजमेंट', 'लेबर रिलेशन्स', 'ह्यूमन रिलेशन्स' मॅन मॅनेजमेंट इत्यादी विषय व्यवस्थापकीय अर्थशास्त्रात अगत्याने अभ्यासत असता, त्या स्वरूपाचे काहीसे काम प्रत्येक सैन्यदलातल्या अधिकाऱ्याला करावे लागते. "आम्हाला आमचे जवान सांभाळायचे असतात. त्यांना मृत्यूचे भय समोर दिसत असता त्यांचे कर्तव्य करायला प्रवृत्त करायचे असते." त्यांचे परस्परांतील संबंध मैत्रीचे व जिव्हाळ्याचे करण्यासाठी विशेष प्रयत्न करावे लागतात. कारण की "त्यांच्यातली संघप्रवृत्ती जर वाढीस लागली नाही तर एका तुकडीचे काम सांघिकरीत्या व्यवस्थितरीत्या पार पडू शकणार नाही." एकाचे जीवित दुसऱ्यावर अवलंबून असते. कारखान्यात मजूर काम करतात, इतर ठिकाणी श्रमिक काम करतात, त्यांना जिवाची भीती तितकीशी नसते. अधिक भत्ता, पगार इत्यादींचे इन्सेन्टिव्ह दिल्यास ते स्वहिताकरता जास्त काम करणे व त्यांच्याकडून ते करवून घेणे फार अवघड नसते. पण ह्या ठिकाणी जवानांकडून दिलेले काम करून घेणे ह्याला असाधारण नेतृत्वगुण लागतात व "त्यांच्याशी ज्या पद्धतीने अधिकारी संबंध ठेवतो त्यावरच ते अवलंबून असतात."

आपण सांगता आहात त्या गोष्टी अर्थशास्त्राच्या व व्यवस्थापनशास्त्राच्या तज्ज्ञांना इंटरेस्टिंग वाटतीलच की नाही ते मी सांगू शकत नाही; पण मला व्यक्तिशः ह्या गोष्टी अधिक विस्ताराने समजावून घ्याव्या अशी उत्सुकता वाटू लागली आहे. प्रथम मला लढाई चालते म्हणजे काय, त्या वेळी कमांड कशी दिली जाते, एकूण संघटनयंत्रणा (Organised machinery) कशी कार्य करते हे सांगा.

लढाई म्हणजे युद्धातील एक छोटा भाग. त्या लढाईचे अगदी सूक्ष्म भाग म्हणजे मोहिमा (ऑपरेशन्स). त्या मोहिमेतील एक अतिसूक्ष्म भाग म्हणजे विशिष्ट काम (Task). बऱ्याचदा एखाद्या सर्वसाधारण कंपनी कमांडरकडे हे Task येते. ह्या कामाचे उदाहरण म्हणजे समजा, आपल्या सरहद्दीवर आपले मोर्चे पक्के आहेत. शत्रूकडून त्यांचे मोर्चे विरुद्ध बाजूने तितकेच मजबूत आहेत. दोघांमध्ये प्रत्येकी ५०० यार्ड म्हणजे १००० यार्डची मधली जागा ही 'बिनमाणसांची भूमी' (No man's land) कारण ह्या भूमीत कोणी प्रवेश करू लागले की प्रत्येक बाजूने त्याच्यावर मारा सुरू होतो. आता समजा, आपल्याला ह्या भूमीवरील एखादी मोक्याची जागा (Strategic point). कबजात आणायची आहे. म्हणजे उदाहरणार्थ, एका छोट्या टेकडीवर ताबा मिळवायचा आहे. हे काम (Task) एका युनिटला दिले आहे. अशा वेळी कंपनी कमांडर आपल्या तीन प्लॅटून्सला हे काम वाटून देईल. त्यात एक राखीव असावी अशी काळजी तो घेतोच.

कंपनीला जे काम (Task) दिले जाते तो एका मोहिमेचा एक छोटा हिस्सा असतो. इतर कंपन्यांना त्याच मोहिमेचे इतर भाग पार पाडायचे असतात. त्याकरता ती मोहीम आखणे, त्याचा व्यूह ठरविणे, त्याची योजना करणे ही कामे अगदी सर्वांत महत्त्वाची. त्याची जबाबदारी कर्नलच्या हुद्द्याच्या ज्येष्ठ व अनुभवी अधिकाऱ्यावर टाकली जाते. "पायदळाचे प्रामुख्याने चार विभाग असतात. R म्हणजे रेकी ग्रूप म्हणजे टेहेळणी पथक, O म्हणजे ऑर्डर ग्रूप = हुकूम देणारे पथक, F म्हणजे फायरिंग ग्रूप म्हणजे लढणारे पथक व T म्हणजे ट्रान्स्पोर्ट, ह्यात सप्लाय येतो. ह्या लढाऊ पथकाच्या मागोमाग येत असतो. इन्फन्ट्रीला पूरक अशी पथके म्हणजे आर्मर्ड म्हणजे रणगाडा पथक, आर्टिलरी म्हणजे तोफखाना पथक, मॉर्टर म्हणजे दारुगोळा तसेच मेडिकल, ॲडमिनिस्ट्रेशन, इंजिनिअरिंग इत्यादी पथके.

दोनपेक्षा जास्त बटॅलियन्सचे एक ब्रिगेड असते. एका बटॅलियनमध्ये ४ रायफल कंपन्या, १ ॲडमिनिस्ट्रेशन कंपनी,

दरमहा हाताशी
जादा रोख रक्कम

# सेंट्रल बँक
# मासिक व्याज ठेव योजना

| तुम्ही खालील रक्कम गुंतवा | १२ | ३६ | ६१ | त्यातून तुमची पुढील मासिक बिले भागवू शकाल | रुपये |
|---|---|---|---|---|---|
| | महिन्यांसाठी | | | | |
| | आम्ही दरमहा देऊ | | | | |
| | रु. | रु. | रु. | | |
| रु. १.००० | ६.६६ | ७.५० | ८.३३ | वीज | ☐ |
| रु. २.००० | १३.३३ | १५.०० | १६.६६ | शाळेची फी | ☐ |
| रु. ३.००० | २०.०० | २२.५० | २५.०० | लॉण्ड्री | ☐ |
| रु. ४.००० | २६.६६ | ३०.०० | ३३.३३ | औषधपाणी | ☐ |
| रु. ५.००० | ३३.३३ | ३७.५० | ४१.६६ | इतर | ☐ |

**सेंट्रल बँक ऑफ इंडिया**

जागोजागीं जनतेकडे जाणारी बँक.

PNB-CBI-190-74 Mar

१ सपोर्ट कंपनी व १ कंपनी हेडक्वार्टसला अशा ७ कंपन्या मिळून सुमारे १००० लोक असतात. एका कंपनीत साधारणपणे १२० लोक असतात व ४ प्लॅटून्स असतात. प्रत्येक प्लॅटूनमध्ये साधारणपणे ३३ लोक असतात, तीन सेक्शन असतात व प्रत्येक सेक्शनमध्ये सेक्शनकमांडर धरून ११ लोक असतात.

बटॅलियनच्या टेहेळणी (R) पथकात बटॅलियन कमांडर, त्याचा मुरब्बी सुभेदार, एखादा वरिष्ठ अधिकारी एखादा ज्येष्ठ जमादार असे लोक असतात. ते त्यांच्या स्काउट्स इ. च्या साहाय्याने शत्रुपक्षावर मारा करण्यास कोणत्या जागा सोयीच्या आहेत, त्यांच्या कमजोर जागा कोणत्या, त्यांच्याजवळील शस्त्र, साधन, माणूसबळ इत्यादींचा पक्का अंदाज काढतात. "त्यानंतर Appreciation Plan केला जातो· म्हणजे परिस्थितीचा पूर्ण अभ्यास केलेली योजना. ह्यात अनेक सूक्ष्म बारीकसारीक गोष्टींचे रकाने असतात. उद्देश हा की, योजना परिपूर्ण झाली पाहिजे. त्यात एकही क्षुल्लक गोष्ट सुद्धा नजरेतून व अवधानातून सुटू नये. तो फॉर्म अगदी Meticulous असतो. त्यामुळे पुढचे निर्णय विकाररहित व यांत्रिकपणे घेतले जातात."

त्यानंतर O पथकाचे काम. ह्यात हुकूम देणाऱ्यांचा समावेश. उदा: कंपनी कमांडर, प्लॅटून कमांडर, इत्यादी. त्याच वेळी आर्टिलरी, इंजिनीअरिंग, आर्मर्ड इ. चे प्रतिनिधीही येतात. "O पथक विचारविनिमयाकरता जमले की इकडे F पथक लढाईला कोणत्याही क्षणी सुटण्याकरता अगदी जय्यत तयारीत सज्ज असते." O कडून आदेश आला की F पथक कूच करते. त्या पाठोपाठ T पथक बाकीच्या रसद, पुरवठा इत्यादी साधनांनी निघते. विशिष्ट पॉइंटला एकत्र आल्यावर सर्व तुकड्या आल्या आहेत की नाही ह्याची हजेरी घेतली जाते. ह्या संघटनेत लढाईच्या वेळी जितकी सुसूत्रता व एकजीवपणा असतो तितकाच एरवी शांततेच्या काळात "साध्या साध्या कामाकरताही अशीच अनुशासनबद्ध पद्धती असते." रात्री बटॅलियन कमांडरने सहज जाता जाता एखादी गोष्ट त्याच्या 2 I/C स सांगितली की लगेच ती कंपनी कमांडर–सुभेदार–जमादार–थेट जवानापर्यंत वेगाने जाते आणि तीच बुमरँगसारखी परत पास होत कमांडरकडे प्रतिध्वनित होते व त्यांना आपण दिलेली आज्ञा थेटपर्यंत पोहोचली ह्याचा चटकन् अंदाज येतो. त्यामुळे लढाई सुरू झाली तरी आज्ञा देणे व त्याप्रमाणे त्यांचे पालन होणे ह्यात आम्हाला एकप्रकारची आंगवळणी पडलेली सवय उपयोगी पडते. लढाईच्या वेळी सामान्य माणसे नर्व्हस होतील, काही गोष्टी विसरतील, एकाचा दुसऱ्यास मेळ नाही असे होऊ लागले तर सारा कार्यभाग आटोपलाच. संघटना यशस्वी होण्याकरता प्रत्येकाला त्यात सहभाव, एक विशिष्ट काम, श्रमविभाग व निश्चित जबाबदारी ह्यांची आवश्यकता असते. काम न झाल्यास त्याला दंडाचे-शिक्षेचे भयही ठेवावे लागते: त्याशिवाय कामे व्यवस्थित होत नाहीत. हीच 'स्वयंशिस्त' "जसं 'Justice Delayed is justice denied त्याप्रमाणे कामात कुचराई झाल्यास शिक्षा होणे व तीही ताबडतोब ह्यामुळेच न्याय प्रस्थापित होतो." आमच्या संघटन यंत्रणेचे दुसरे वैशिष्ट्य म्हणजे प्रत्येक पातळीवर आम्ही दुय्यम अधिकारी आवर्जून ठेवला आहे. त्यामुळे "यंत्रणा एकखांबी राहत नाही. एकाची जागा दुसरा ताबडतोब घेऊ शकतो व काम अडून राहत नाही." तसेच अधिकारी व शिपायापासून वर चढत गेलेली सुभेदार–जमादार–हवालदार मेजर इ. ह्या दोन वर्गात विस्मयकारक अशी एकात्मता निर्माण करू शकलो आहे. कोणताही निर्णय घेतांना त्यांचे मत अधिकारी अतिशय महत्त्वाचे समजतो व ते निर्णय घेताना त्याचा सहभाग असलाच पाहिजे असा दंडक आहे. त्यामुळे उच्च वर्गातील शिक्षणामुळे एकदम Direct कमिशन मिळवलेले अधिकारी व अनेक वर्षे सैन्यदलात काळयाचे पांढरे झालेले जवान ह्यांच्यात सुसंवाद निर्माण होतो व एकमेकांविषयी गैरसमज राहत नाही.

सैन्यदलात सैन्याचे धोरण ( Policy ) हे संरक्षणमंत्रालय ठरवते. सैन्यातील लढाईच्या बाबतीतले निर्णय अगदी उच्च पातळीवर घेतले जातात. तिथून आज्ञा दिल्या जातात. त्या आज्ञाप्रमाणे काम पार पाडणे एवढेच प्रामुख्याने सैन्यातल्या नेत्याचे, अधिकाऱ्याचे काम असते. "एकूण असे का? तसे का? इत्यादी वादविवाद, तसेच असे झाल्यास काय होईल इत्यादी शंकाकुशंका ह्यांना आपल्या मनातल्या मनात खेळवत ठेवणे असली सवय राहतच नाही."

**तुम्ही मघाशी नेतृत्वगुणाचा उल्लेख केलात. प्रत्येक सेनाधिकाऱ्याजवळ ते कसे येतात ?**

सैन्यदलाच्या कार्यपद्धतीशी तुम्ही रुळलेले आहात हे मला माहीत म्हणून तुमच्यापेक्षा तुमच्या वाचकांकरताच हे उत्तर देतो. कोणताही तरुण जेव्हा अधिकारी म्हणून निवडला जातो त्या वेळी त्याची बुद्धिमत्ता, निर्णयशक्ती, शरीरसंपदा, कार्यक्षमता इत्यादींबरोबरच त्याच्या व्यक्तिमत्त्वाचाही विचार केला जातो. त्याच्यात Officer-like-qualities (O L Q) आहेत की नाही हे फार महत्त्वाचे असते. अधिकाऱ्याला जे अनेक गुण लागतात ते आपल्याला विस्ताराने सांगण्यापेक्षा त्यातला एक प्रमुख गुण मी सांगतो. "तो म्हणजे आपल्या आज्ञेबद्दल आपल्या अनुयायांना आदर व विश्वास वाटणे. त्या

क[illegible] अधिकाऱ्याला आपले व्यक्तित्व जोपासावे लागते. [illegible]ल्या सहकाऱ्यांमध्ये प्रेम निर्माण करणे, त्यांच्या आदरास [illegible] पात्र होणे, त्यांच्यापेक्षा आपण श्रेष्ठ आहोत असा [illegible]च्यावर प्रभाव पाडणे ह्या गोष्टी आवश्यक आहेत. अगदी एक तशी म्हटले तरी साधी पण फार अवघड गोष्ट अधिकाऱ्याला जमावी लागते. " ती म्हणजे समस्या असताना (Critical time) त्याच्या मनाचा समतोल (steadiness) ढळता कामा नये. ऑफिसर जरा का Unsteady किंवा विचलित झाला की त्याचा गुणाकारश्रेणीने परिणाम युनिटच्या तळापर्यंत वाढत जातो आणि सर्व पथक फार नर्व्हस होते. त्याचा फाजील आत्मविश्वास व आशावाद असेल तर तेही ठीक नाही. तो स्थिर राहिल्यास व त्याच्या हुकुमात पक्केपणा आढळल्यास सबंध युनिटचे नीतिधैर्य (Morale) वाढते. ऑफिसरचे प्रमुख काम माझ्या मते हेच आहे. " त्याला उपमाच द्यायची तर रेसमधल्या जॉकी व घोड्याची. "घोड्याला आपल्यावरचा स्वार किती कुवतीचा आहे हे जोखता येते व त्याला आपण किती वेगाने धावलो तर ते पेलेल ह्याचा अंदाज घेता येतो. ह्याउलट स्वाराला आपलं घोडं किती लायकीचं आहे, किती ताकदीचं आहे ह्याचा अदमास घ्यावा लागतो. ज्या वेळी घोडा व स्वार हे दोघेही एकमेकांना छानपैकी अॅडजस्ट होतात तेव्हा ती जोडी रेसमध्ये विजयी होते किंवा उत्तम परफॉर्मन्स देते. " सैन्यात असेच आहे. जवान व अधिकारी ह्यांच्यात एकमेकांना जोखून पर्फेक्ट अंडरस्टॅंडिंग निर्माण झालं की ते पथक उत्कृष्ट काम करू शकते.

आमच्या नेतृत्वगुणात हुकूम देत असता एक प्रकारची सहज, प्रतिक्षिप्त क्रिया घडते. आमच्या आज्ञेचं एक सूत्र आहे ते असे : IIMIA

I = Information, I = Intention, M = Method I = Inter Communication, A = Administration. प्रथम आमच्या पथकाला माहिती देणे, आपला उद्देश समजावणे, त्यांना कामाची पद्धत सांगणे व परस्परातील सामंजस्य, इतर तुकड्यांच्या कामाचे स्वरूप सांगून तयार करणे व पथकाच्या खाण्यापिण्याची व्यवस्था काय झाली आहे तेही स्पष्टपणे कळविणे. अगदी हेच सूत्र आमच्या तळापर्यंत सेक्शन कमांडरलाही वापरावे लागते. तो म्हणतो : " खबर, इरादा, तरीका, लगाव और खाना, जखमी लोगोंका बंदोबस्त या अॅम्युनिशन." त्यामुळे अगदी ऐन लढाईच्या धुमश्चक्रीत देखील आमचा अधिकारी त्याच्या आज्ञा ह्याच स्थितीने पद्धतशीर देत असतो. बाजारबुणग्यांच्या फौजेत अशा स्वच्छ (Clear) व निश्चित आज्ञांचा अभाव असल्यामुळेच त्यांच्यात अंदाधुंदी व बजबजपुरी होते. आज्ञा देणारा अधिकारी, जवानाला अपरिहार्य असतो म्हणून अधिकारी सुरक्षित राहिला पाहिजे. प्रसंगी आपले प्राण गमावले तरी सबंध तुकडीचे हित त्यामुळे साधेल अशी सामान्य सैनिकाची भावना होते. आपल्या हाताखालच्या लोकांत आपल्याबद्दल व आपल्या तुकडीबद्दल जो अधिकारी ही भावना निर्माण करू शकतो तो नेतृत्वगुणसंपन्न असं मी तरी समजतो.

आपला तिसरा मुद्दा होता सैन्यातील मानवी संबंधांचा. अधिकारी आपल्या जवानांशी कसा संबंध ठेवतो? आणि सर्व शासकीय स्तरांवरचे संबंध कसे असतात?

आपल्याला माहीतच आहे की, सैन्यातून निवृत्त झाल्यानंतर मी एका कारखान्यात काम केले. पण मला एक गोष्ट प्रामुख्याने आढळली ती अशी की, अशा कारखान्यात तीन पिढ्या काम केलेल्या कुटुंबातल्या कामगाराला देखील त्या कारखान्याविषयी फारसं प्रेम, निष्ठा (Loyalty) वाटत नाही. त्या तुलनेनं आमचं पाहा. आमच्या मराठा लाइफ इन्फंट्रीमधील जवानापासून अधिकाऱ्यांपर्यंत एक आपुलकीची भावना असते. सेवानिवृत्त झाल्यावरही तेच प्रेम व बंधुभाव (Comradeship) टिकून राहतो. आता माझाच मुलगा माझ्याच पलटणीत आहे. तेव्हा त्याला माझ्या वेळच्या सुभेदाराने त्याच प्रेमाने वागवले त्याचे त्याला आश्चर्य वाटले. कारखान्यात मजूर संतापतात, भडकतात, दगड हातात घेऊन निघतात, मोडतोड करतात, अशा वेळी कारखान्यातले अधिकारी पोलीस, सुरक्षा अधिकारी इत्यादींना फोन करतात— पळतात, लपतात, नामानिराळे राहतात. हे मजूर हातात फक्त दगड घेतात. कॉलेजमधली मुलेही हल्ली तसं करतात, रस्त्यावर मोर्चे निघतात, अधिकाऱ्यांना घेराव होतो इ. इ. " पण समजा, आमच्या फौजेतले जवान बिघडले तर आपल्या हे लक्षात यायला पाहिजे, की त्यांच्या हातात बंदुका असतात, दारूगोळा असतो. पण ते भडकले तर आमच्यातले अधिकारी तितकेच निग्रहाने व ब नीतिधैर्याने खंबीरपणे उभे राहतात. " अधिकाऱ्यांना कसलीच भीती वाटत नाही, ह्याचं कारण एकच. आपल्या तुकडीतील प्रत्येक सैनिकाला ते नावाने ओळखतात. त्यांचे वैयक्तिक लक्ष असते. त्या सैनिकावर त्याने प्रेम केलेले असते. " संध्याकाळी हमखास ग्राऊंडवर त्यांच्याबरोबर तो खेळ खेळलेला असतो, त्यांच्याबरोबर रुखीसुखी रोटी त्याने लढाईच्या मैदानात खाल्लेली असते, त्यांना जेवण मिळाल्याखेरीज तो जेवत नाही, त्यांची आजारपणात देखभाल तो करतो, त्यांचे रेशन, पगार, पोराबाळांची काळजी घेणे, गावाकडची चौकशी, अॅम्युनिशन, कीट...थोडक्यात ' बडा भाई ' म्हणून त्याला जबाबदाऱ्या घ्याव्या लागतात. फॅमिली स्टेशन असले तर एखाद्या जवानाची पत्नी प्रसूत झाल्यास त्याचे काम एवढेच की कमांडिंग ऑफिसरला सांगणे. पुढची वैद्यकीय मदत इतर व्यवस्था साहेबांनी पाहायची; एवढा विश्वास अ[illegible] तो.

अगदी त्याच्या घरच्या पूजेपासून मौतीपर्यंत साऱ्या प्रसंगी हजर राहावे लागते. रात्री तो झोपलेला असला तरी काहीही

किरकोळ जरी जवानाला झालेले असले, तरी त्यालाच खबर. त्याला "खाजगी जीवन जवळ जवळ नाहीच. तो म्हणजे ह्या १०० लोकांचा एकमेव आधार, संरक्षक, आश्रयस्थान..." ह्या संबंधामुळे लढाईच्या मैदानात देखील त्याचा हुकूम मानला जातो. "अधिकारी व जवान ह्यांच्यात एक प्रकारची योग्य ते अंतर ठेवून इंटिमसी (जवळीक) असते हेच त्यातले रहस्य."

त्याचप्रमाणे अधिकाऱ्याचा आब ठेवण्याची एक फार चांगली पद्धत सेनादलात आहे. ती म्हणजे त्याची कितीही चूक असो, त्याच्या दुय्यम लोकांसमोर वरिष्ठ अधिकारी त्याला कधीही अवमानित करीत नाहीत. दुय्यम अधिकाऱ्याने ज्येष्ठ अधिकाऱ्याबद्दल कोणतीही तक्रार केल्यास सर्वप्रथम तिचे स्वागत केले जात नाही. मग विचार फार पुढे. एकाद्या अधिकाऱ्याचा—त्याचा सुभेदार म्हणा किंवा दुय्यम अधिकारी कुणीही जर अवमान केला—तर त्याची कानउघाडणी केली जाते. समजा, ह्यांची बाजू योग्य असेल तर दोन पर्याय एक म्हणजे ह्याची योग्य प्रकारे कुणाच्या लक्षात न येता चातुर्याने अदलाबदल करणे नाही तर अधिकाऱ्यालाच त्याची चूक त्याच्या वरिष्ठांनी समजावून देऊन युनिटमध्ये समझोता करणे. काही लोक नागरी प्रशासनात हल्ली निनावी पत्रे पाठवतात. ह्याबाबतीतील माझी एक आठवण स्वातंत्र्यपूर्वकाळातील आहे. एकदा असेच एक कोणीतरी पत्र पाठवले. त्याबरोबर त्याच्या दुसऱ्या दिवशीच्या परेडला एका ब्रिटिश अधिकाऱ्याने हिल्यादी आल्या तुकडीला फायर केले. "माझ्याकडे एक निनावी पत्र आले आहे. जो अपने बापका नाम नही ले सकता वोही ऐसा काम कर सकता है और ऐसे नामर्दके खतका हम ख्याल नही करते!" एवढं बोलून त्याने सर्वांदेखत त्या पत्राच्या चिंधड्या केल्या, तो रागाने निघून गेला. त्यानंतर कधी कोणी असा भ्याडपणा कधीच केला नाही.

"नागरी किंवा औद्योगिक प्रशासनात काही वेळा 'पोच' राहत नाही." एखाद्या फॅक्टरीचे मॅनेजिंग डायरेक्टर, फोरमन, वर्करच्या देखत वर्क्स मॅनेजरला रागावतात, एखाद्या अकाउंटस् क्लॉर्कने कागाळी केल्यानंतर बड्या अधिकाऱ्याला बोलावून त्याच्या समोर त्याची कानउघाडणी केली जाते. कॉलेजचे प्राचार्य विद्यार्थ्यांच्या देखत प्राध्यापकांची आणि कॉलेजचे संचालक प्राध्यापकांच्या देखत प्राचार्यांची 'हजेरी' घेतात. एखादा बँकेचा मॅनेजर, शिपायांच्या देखत आपल्या कॅशियरला तोंड टाकून बोलतो. अशी कित्येक उदाहरणे कानावर येतात. चुगली, तोंडपाटीलकी, खुशमस्करी, पुढे पुढे करणे, हांजि-हांजीरपणा इत्यादी गोष्टींना उत्तेजन दिले जाते. तसेच एकाच संस्थेत आपआपसात भांडणे लावून देऊन बेबनाव घडवून एकमेकांविषयी बुद्धिपुरस्सरपणे सतत संशय व सूडभावना ज्या ठिकाणी निर्माण केली जाते तिथे सत्तापिपासूपणा, स्वार्थ व अराजक सुरू होते. ह्यात काही लोकांच्या क्षुद्र अहंकाराला अनुकूलता लाभली तरी सबंध संघटनेची, संस्थेची अनुशासनबद्ध प्रगती खुंटते, हे व्यवस्थापनातील प्रमुख सूत्र दुर्लक्षिले जाऊ नये."—प्रशासन व व्यवस्थापन ह्या शास्त्राच्या आणि मिलिटरी सायन्स ह्या विषयाच्या विद्यार्थ्यांना हा लेख मननीय वाटेल अशी मला खात्री वाटते. हे अनुभवाचे बोल परीक्षण करण्यास तज्ज्ञांना उद्युक्त करतील अशीही आशा वाटते. ❋

---

# ग्राहकांची प्रतिरोधशक्ती

पृष्ठ ७६ वरून....

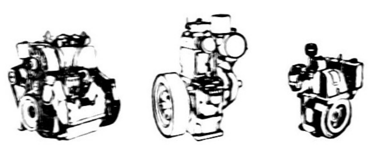
आहे. (पुण्यात ग्राहकपंचायतीने हे कार्य अंगिकारले आहे.) तिचे म्हणणे असे आहे की "अशा खरेदीने कित्येक पदार्थांच्या बाबतीत दर पौंडामागे सहा शिलिंग इतकी बचत होऊ शकते."

सरकार, म्युनिसिपालिट्या, जिल्हापरिषदा इत्यादींना घाऊक खरेदीमुळे नक्कीच फायदा होण्यासारखा आहे. ग्राहक-संघटनांनी पेठांवर अशा संघटना काढल्यास ग्राहकांना खूपच फायदा होण्याची शक्यता आहे.

### संशोधनकार्य

"ग्राहकसंघटनांना जर उत्पादक व विक्रेते ह्यांच्या समर्थ संघटनांनी बरोबरीने सामना करावयाचा असेल तर त्यांचे संशोधनकार्य वाढावयास पाहिजे." त्यांना स्वतःची ग्रंथशाळा, सभागृह इत्यादि सोयी हव्यात. ज्या प्रमाणात हे शक्य होइल त्या प्रमाणात त्यांच्या लढ्याची परिणामकारकता वाढेल. उत्पादनखर्च, वाहातूकखर्च, मालाचा दर्जा, राष्ट्रीय व आंतरराष्ट्रीय धरावर उपलब्ध असलेले स्वस्त पर्याय, धुलाई, उपागृहे, कपडेदुरुस्ती बाजारी सुविधा व घरगुती सुविधा ह्यांतील तौलनिक खर्च, इन्धनातील वेगवेगळे पर्याय—या सर्वांवर संशोधन करून ग्राहकसंघटनेने उत्पादकांना व विक्रेत्यांना सतत धारेवर धरले पाहिजे व समाजाचे व सरकारचे सतत प्रबोधन करीत राहिले पाहिजे.

ग्राहकांकरताच सर्व उत्पादन असते—असले पाहिजे; पण सध्याच्या विशेषीकरण व श्रमविभागणीतत्त्वावर आधारलेल्या, भांडवलशाही अर्थव्यवस्थेतील उत्पादनात, उत्पादक—विक्रेता हाच उत्पादनविषयक निर्णय घेण्याचा हक्क बळकावू पाहात आहे; व ग्राहकाला आपल्या पसंतीनुरूप उत्पादन मिळतेच असे नसून, त्याला चढचा किंमती व घसणारा दर्जा ह्या गोष्टींना तोंड द्यावे लागत आहे. "ह्यासाठी ग्राहकांनी आपल्या हितसंबंधाचे संरक्षण करण्यासाठी आपल्या संघटना निर्माण करून उत्पादकविक्रेत्यांविरुद्ध प्रतिरोधकशक्ती (Counter veiling force) निर्माण केली पाहिजे तरच त्यांचा निभाव लागेल." ❋



PRATIBHA 7518MAR

# वैभवाचा संकेत

अध्ययनामागे उद्दिष्टे ही असतातच.
जिज्ञासा हा त्याचा मूलाधार. परिश्रम आणि सातत्य ही कार्यप्रणालि ..प्रगतिसाठी अतिशय उपयुक्त ठरणारी... जीवन समृद्ध होऊ शकते ते केवळ याच मार्गाने... अपेक्षापूर्ति होत राहिल्यामुळे!

किर्लोस्कर उत्पादनेदेखील त्यांच्यापासून केल्या जाणाऱ्या अपेक्षा सर्वार्थाने पूर्ण करतात. अविरत कठोर परिश्रम आणि दीर्घकालीन संशोधन यांचे सुमधुर फळ म्हणजे विविध विश्वासपात्र किर्लोस्कर उत्पादने... शेती आणि औद्योगिक विकास या दोन्ही आघाड्यावर अनमोल कामगिरी बजावणारी...

याच दृष्टिकोनातुन विचार केला तर तुमच्याकडूनसुद्धा आम्ही पुष्कळ गोष्टी शिकतो, सर्वांगिण उन्नतिसाठी आम्ही अंगिकारलेल्या व्रताचा आणि त्यासाठी आरंभिलेल्या तपश्चर्येचा तो एक महत्वाचा भाग आहे असेच आम्ही मानतो.

Kirloskar

**किर्लोस्कर ऑईल इंजिन्स लिमिटेड**
१३, लक्ष्मणराव किर्लोस्कर पथ,
खडकी, पुणे-४११ ००३

© Registered User – Kirloskar Oil Engines Ltd. Poona-411 003.

# गृहबांधणी

## श्री. बी. जी. शिर्के – श्री. बाबूराव परांजपे

प्रसिद्ध वास्तुशास्त्रज्ञ

## ' सिपोरेक्स ' चे श्री. बी. जी. शिर्के

**घर बांधण्याच्या सध्याच्या प्रमुख पद्धती कोणत्या ?**

घर बांधण्याच्या विद्यमान पद्धतीत त्यातल्या त्यात रूढ म्हणजे ग्रामीण क्षेत्रात कच्च्या दगडाची व लाकडी तुळया, वासे, चौकटी असलेली, वा पांढऱ्या भेंडाच्या भिंती व लाकडी छत ठेवून त्यावर शाकारलेली किंवा धाब्याची, तसेच कुडाच्या भिंती व वर पत्रा असलेली आणि दणकट चिरेबंदी दगडाच्या भिंतींची अशा प्रकारची घरे लोकप्रिय आहेत. नागरी क्षेत्रात दगड, विटा व R C C सीमेंटची हे तीनच प्रकार साधारणपणे पाहायला मिळतात. दगडी बंगले आता क्वचित दिसतात. विटकाम, चुना, जरूर तेथे सीमेंट, लाकूड ह्यांचा उपयोग शहरातील घरे, दुकाने, चाळी ह्यांकरता होत असतो. गेल्या २० वर्षांत मात्र R C C सीमेंटची घरे फार लोकप्रिय झाली आहेत व नव्या बंगल्यापासून, हॉटेल, थिएटर, ओनरशिप फ्लॅटपर्यंत तसेच सार्वजनिक इमारतींपासून तो गगनचुंबी इमारतीपर्यंत R C C वापरले जाते. सीमेंटची घरे तालुक्याच्या गावापर्यंत पोहोचली आहेत. छोटया खेडयात सुद्धा, हौशीने बांधलेले सीमेंटकाँक्रिटचे घर दिसू लागले आहे. ह्याखेरीज अन्य नव्या तंत्राची व सामग्रीची (Technology) घरे आपल्या देशात अजूनही रूढ झालेली नाहीत.

**सध्याच्या घरबांधणीच्या ह्या तिन्ही प्रकारांत कोणते दोष आहेत ?**

माझ्या मते दगड फोडणे, त्याची मजुरी, त्याच्यामुळे अडणारी बिल्डिंग स्पेस आणि वाहतूक इत्यादींमुळे दगडी घर बांधणे तितकेसे सोयीचे राहिले नाही. विटकामाला प्राधान्य असलेल्या घराचा भक्कमपणा संशयास्पद आहे. कारण हल्ली पूर्वीइतक्या पक्क्या विटा मिळत नाहीत. विटा फार महाग झाल्या आहेत. विटांच्या जोडीने सीमेंटकाँक्रिटही रूढ झाले आहे. विटा व सीमेंटचे घर बांधायचे म्हणजे त्याला वेळ लागतो. मटेरिअलची नासधूस होते. उदा. बांधताना विटांचे तुकडे होणे, आणताना वाळू सांडणे, सिमेंट चोरीला जाणे, सिमेंट व इतर मटेरिअलमध्ये भेसळ होणे अशा अनेक गोष्टी संभवनीय आहेत. घर बांधायला आपल्या देशात फार वेळ लागत असल्याकारणाने दरम्यानच्या काळात मटेरिअल इ. चे खर्च वाढल्यामुळे मूळचे एस्टिमेट बदलावे लागते. तेव्हा माझ्या मते " सध्याच्या घरबांधणीच्या पद्धतीचे तीन प्रमुख दोष : (१) त्याला लागणारा दीर्घ वेळ, (२) त्या पद्धतीत होणारी हानी, (३) आणि त्यावर होणारा खर्च. "

आणि ह्याशिवाय एक महत्त्वाचा भाग हा आहे की, सध्याच्या वेगवान अर्थव्यवस्थेत आपल्या देशात घरांची जी मागणी ज्या गतीने वाढत आहे, तिच्याशी तुलना करता आपले घर बांधण्याचे परंपरागत तंत्र म्हणजे वीट-सीमेंट इ. हे " ह्या मागणीच्या वेगाप्रमाणे, घरांचा पुरवठा तितक्याच वेगाने करण्यास, केवळ असमर्थ आहे. "

लोकसंख्या प्रचंड वेगाने वाढते आहे. गरिबीचे प्रमाणही आपल्या देशात जास्त आहे. औद्योगिक केंद्रांच्या ठिकाणी शहरीकरण वाढत आहे. मुंबई, पुणे, कलकत्ता, दिल्ली, मद्रास इ. शहरात वस्ती प्रचंड प्रमाणात वाढत आहे. " ह्या सर्व महानगरातला सध्याचा सर्वात चिंतनीय प्रश्न आहे – ' झोपडपट्टीचा. ' " हजारो लोक शहरात रोजगार म्हणून येणे हे अपरिहार्य आहे. शहरात जागांची भाडी जबरदस्त ' तेव्हा ही माणसं ' कामगार, मध्यमवर्गातले सुशिक्षित लोक देखील झोपडपट्टीत आसरा मागत आहेत, त्याखेरीज त्यांना कोणताच तरणोपाय राहिलेला नाही. अशा महानगरात तसेच महाराष्ट्रातील नव्याने औद्योगिकदृष्टया संपन्न होत असणाऱ्या जिल्ह्यांच्या प्रमुख गावी घरांच्या टंचाईचा प्रश्न फार तीव्रतेने भासू लागला आहे.

माझ्या मते, हा प्रश्न निर्माण करण्यास आपले घरबांधणीचे परंपरागत तंत्र काहीसे जबाबदार आहे. ह्याचे कारण सध्याच्या तंत्रांमध्ये प्रामुख्याने दोन दोष आहेत. (१) घरे बांधण्याच्या खर्चात वाढ झाली आहे, (२) घरे लवकर बांधून देण्याचा उरक नाही. " अन्न, वस्त्राइतकीच महत्त्वाची गरज निवाऱ्याची आहे आणि दुर्दैवाने आपल्या देशात स्वस्तात स्वस्त, ताबडतोब आणि चांगले टिकाऊ घर बांधून मिळण्याच्या सोयी तितक्याशा उपलब्ध नाहीत. "

आपल्या देशात नव्या नव्या सुधारणा झाल्या. अत्याधुनिक तंत्रज्ञान आले. नव्या उत्पादनपद्धती आल्या. मग फक्त घर-बांधणीच्या बाबतीत आपली टेक्नॉलॉजी आहे तिथेच राहिली याचे काय कारण असेल ?

ह्याचे कारण घर बांधणारे जे कॉंट्रॅक्टर्स व घर बांधून घेणारे, घरांची मागणी करणारे तुम्ही-आम्ही लोक. ह्या दोन वर्गात असलेले अज्ञान, आळस, जुन्याला चिकटून राहण्याचा स्वभाव व संशोधनबुद्धीचा अभाव. आपल्या देशात घर बांधायला काढले म्हणजे ती गुंतवणूक फार व्यवस्थित व्हायला पाहिजे ह्याकरता घर बांधून घेणारा खर्चाकरता मागे-पुढे पाहत नाही. भक्कम झाले पाहिजे—वर्षानुवर्षे टिकले पाहिजे, ही त्याची अपेक्षा असते. घर बांधण्याचे कंत्राट घेणारे जे इंजिनियर व कंत्राटदार असतात ते नव्या पद्धतींचा वापर करून आपल्या ग्राहकाचे पैसे जास्तीत जास्त कसे वाचवता येतील असा विचार करण्यापेक्षा ते जास्तीत जास्त खर्च कसे होतील, असा विचार करतात. "कारण जितके एकूण बिल वाढत जाते, तसतसा मजूर, मटेरिअल सप्लायर्स, आर्किटेक्ट, सल्लागार, इंजिनियर, म्युनिसिपालिटी इत्यादी अनेक वर्गांचे फायदे होतात." जितकी घराची कॉस्ट वाढेल तितके त्यांचे मार्जिन व उत्पन्न वाढत जाते. म्हणून घर बांधून देणारे लोक घर-बांधणीच्या खर्चात कोणत्या काटकसरी करता येतील ह्याबद्दल फारशी आस्था दाखवत नाहीत. त्यांना काम देणारे घरमालक हे घरबांधणीचा नवा प्रयोग करायला धजत नाहीत. त्यांना रूढ पद्धतीचेच घर बांधण्यात एक प्रकारची बिनधास्ती वाटते. म्हणून कॉंट्रॅक्टरला काम देताना भेंडाच्या मातीचे घर वा साधे विटा, ॲसबेस्टॉस पत्रा असलेले झोपडीवजा घर बांधायला त्यांना प्रशस्त वाटत नाही. चांगले, नामवंत कॉंट्रॅक्टर असले हलके काम घेण्यास उत्सुक नसतात. त्यामुळे गरीब, मध्यम-वर्गीय माणूस सतत 'आपल्या हक्काच्या मालकीच्या घराचे स्वप्न पाहत पाहत' भाड्याच्या घरातच आपलं उभं आयुष्य कंठत राहतो. ज्यांच्याजवळ घर बांधून भाड्याने देऊन एक कायमचे उत्पन्न सुरू करण्याची क्षमता आहे ते घर बांधताना रूढ तंत्रावर होणाऱ्या खर्चाबद्दल खळखळ करीत नाहीत. कारण ते २-३ वर्षांतच घरबांधणीचा खर्च आपल्या भाडेकरूंकडून ॲडव्हॉन्स, पागडी, जास्त भाडे इ. मार्गांनी वसूल करून घेतात. "सामान्य माणसाला एकदम मोठी रक्कम (Lump-sum) उभी करता येत नाही, त्यामुळे शहरात घरे बांधणे व ती फ्लॅटपद्धतीने विकणे, तसेच भाड्याने देणे हा एक प्रचंड किफायतशीर सावकारी धंदाच झाला आहे."

**घरबांधणी स्वस्तात व निर्धोक व्हावी ह्याकरता आपण कोणते तंत्र सुचवाल ?**

प्रथम मी आपल्या रूढ (Conventional) पद्धतीतील काही अडचणी सांगतो. आपल्याला माहीतच आहे की, सध्या विटा, सीमेंटच्या खर्चात प्रचंड वाढ झाली आहे. पूर्वी २० रु. चौरस फुटात हे काम व्हायचे. आता किमान ५० रु. चौरस फूट हाच खर्च झाला आहे. ह्याचे कारण पूर्वी दगड १५/२० रुपये ब्रास होता. आता ७०/८० रुपयांच्या वर ती किंमत आहे. वाळू ४०/५० रु. ब्रासवरून १५० रु. ब्रास झाली. ४०/५० रुपयांत हजार विटा मिळत तिथे आता २५० रुपये द्यावे लागतात व विटांचाही भरोसा नाही. सीमेंट इतके दिवस दुर्मिळ होते व फार महाग होते. आता थोडे स्वस्त झाले आहे. तरी सीमेंटमध्ये कॉंट्रॅक्टरलोक काय मिसळतील त्यावर कसं व किती लक्ष ठेवू शकणार ? सध्याच्या तेलसमस्येमुळे विटांच्या भट्टीचा खर्चही वाढला आहे. शिवाय आता विटांचा कारखाना काढायचा झाला तर शहराच्या आसपासच काढावा लागतो. त्या जागेचे भाडे व किमतही वाढली आहे.

चांगल्या विटा करायला 'पिवळी माती' लागते "ती काळ्या मातीपेक्षा शेतीकरता फार चांगली; पण ती माती आपण विटांत वापरतो. ही राष्ट्रातल्या एका आधीच दुर्मिळ असलेल्या साधनसामग्रीची लूट आहे." त्याप्रमाणे जे रूढ पद्धतीचे घर बांधतो त्याची गुणवत्तापूर्ण परीक्षा (Performance Test) घेणे अवघड आहे. उदाहरणार्थ, स्लॅबचे तत्त्व असे आहे की, प्रत्येक चौरसफूट हा १०० पौंड वजन घेण्यास समर्थ असला पाहिजे. समजा, स्लॅब करताना १५ पोत्यांऐवजी १२ पोती सिमेंट टाकले तर स्लॅब व्यवस्थित दिसते. ती मजबूत असते. आपल्याला ठीक वाटते; पण त्या स्लॅबची शास्त्रीय कसोटीवर आपण परीक्षा (Testing) करतो का ? "आपल्या रूढ पद्धतीत अवांतरच्या गोष्टीही (Extra items) कॉंट्रॅक्टर वाढवू शकतो." उदा. स्लॅब किंवा कॉलम ह्यांना तुळया, लोखंडी गज इत्यादी, ते मटेरिअल निर्दोष आहे, पुरेसे आहे, हे समजून घेण्यास काहीच मार्ग नाही. सारांश, रूढपद्धतीत 'अशास्त्रीयपणा' आहे. वेळेची बचत नाही, मटेरिअलची गुणवत्ता पारखता येत नाही व मजुरी इ. खर्च व मटेरिअलची वेस्ट बांधणीला वेळ लागत असल्यामुळे वाढत जातात. ह्याला एक पर्याय म्हणून मी 'सिपोरेक्स' हे जगातील गृहबांधणीचे अद्ययावत तंत्र वा मिनॅटो–शिर्के तयार सिमेंट, विटा अशा नवीन गोष्टींची शिफारस करतो. ह्या जोडीला कोणी आणखी तयार मटेरिअल, तयार रेडिमेड घरांच्या कल्पना शोधून काढल्या तरी त्यांची जरूर आहे. "सिपोरेक्ससारख्या तंत्राचे खालील प्रमुख फायदे असतात : १. एक म्हणजे आपल्या अर्थसंकल्पाप्रमाणे, बजेटप्रमाणे घर

बांधून घेता येते. २. ह्यात मजुरीचा खर्च फार कमी होतो. ३. मटेरिअलची नासधूस व अफरातफर होत नाही. ४. मटेरिअल क्वालिटीचे व लॅबोरेटरीमध्ये टेस्ट झालेले खात्रीचे व दर्जेदार मिळते. ५. घर अगदी थोडक्या काळात म्हणजे ८–१० दिवसांत बांधून होते. ६. ह्या पद्धतीत ५०% पोलाद, ३०% सीमेंट, १० ते २५% एकूण गोळाबेरीज खर्च, ७० ते ८०% पाण्याचा वापर, ९०% लाकडावरील खर्च : अशी बचत होते. ह्या प्रक्रियेत सीमेंटची स्लॅब वा चौरस वीट तयार होताना थोडीशी जरी गुणवत्ता कमी असेल तर स्वयंचलित यंत्रांनी तेवढ्या गोष्टी वेगळ्या काढल्या जातात आणि ISI स्टॅंडर्सच्या साहाय्याने उत्पादनाची सतत परीक्षा होत असल्यामुळे सिपोरेक्समध्ये तयार झालेला माल हा चोख गुणवत्तेचाच असतो." सिपोरेक्स मटेरिअल हे वजनाने हलके असून टिकायला फार मजबूत आहे. वाहतूकखर्चही त्याचा कमी येतो. सिपोरेक्समुळे घर आपोआप वातानुकूलित होते. भूकंप इ. आपत्तीत अशी घरे बरी. त्याचे वजन कमी असल्यामुळे जुन्या घरांवर मजले चढवण्यास सिपोरेक्स चांगले. बाहेरून होणारा गोंगाट व आवाज सिपोरेक्सरूममध्ये येऊ शकत नाही. त्यामुळे रेकॉर्डिंग रूम, एक्झिक्युटिव्ह चेंबर्स, लायब्ररीज ह्यांनाही ते योग्य. सिपोरेक्स स्लॅब, तयार तुळया, विटा, टोकळे, खिडक्या, वासे, खांब अशी सर्व तऱ्हेच्या इमारतीला लागणारी सामग्री बनवतात. त्यामुळे एखाद्या ट्रकवर एका छोट्या घराचे सर्व तयार मटेरिअल वाहून नेणे शक्य होते.

"सिपोरेक्स म्हणजे 'स्टीम-क्युअर्ड रिइनफोर्स्ड कॉंक्रिट' आग, बाहेरील हवा, आवाज, पाणी, दंव यासून सुरक्षित करणारे असे हे इमारतीचे नवे मटेरिअल आहे."

अशा प्रकारचे नवे शोध विसाव्या शतकात लागतील ह्यात नवल नाही. जगभर सिपोरेक्स ह्या स्वीडिश कंपनीचे हे मटेरिअल आता लोकप्रिय होत चालले आहे. नव्या गगनचुंबी इमारती, बंगले, चाळी, घरे, क्वार्टर्स, हॉस्पिटल्स, हॉटेल्स ह्या मटेरिअलने बांधली जात आहेत. भारतात हे नुकतेच आले आहे. सुरुवातीला प्रत्येक नव्या शोधाबद्दल वा तंत्राबद्दल जशी साशंकता असते तशीच आत्ता त्याच्याबद्दल आहे. जसजसा अनुभव येईल तसतसा मनुष्य ह्या शोधांचे स्वागतच करीत असतो.

**भारतात किंवा आपल्या आसमंतात कोणत्या इमारती सिपोरेक्स बांधणीच्या आहेत ?**

उल्लेखनीय इमारती म्हणजे नरीमन पॉइंटवरील स्टेट बॅंकेची २१ मजली नवी इमारत. मध्यंतरी ह्या इमारतीच्या १८ व्या मजल्यावर आग लागूनही इमारत वाचली, ह्याचे कारण सिपोरेक्स मटेरिअल. नागपूरजवळील कोराडी येथील महाराष्ट्र राज्य विद्युत मंडळाचे थर्मल पॉवर स्टेशन, कोल्हापूर जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बॅंक, अमीर हॉटेल, पुणे किर्लोस्कर कमिन्सची शासकीय इमारत, पुणे येथील इन्स्टिटयूशन ऑफ इंजिनिअर्सच्या इमारतीचा वरचा मजला, के. इ. एम. हॉस्पिटल, मुंबई येथील फिजिओथेरपी लॅबोरेटरी, खडकी येथील रेंज हिलवरील २९२ टाइप ३ क्वार्टर्स, बॉंबे बिल्डिंग्जस, रिपेअर्स व रिकन्स्ट्रक्शन बोर्डाचे १५०० गाळे, पुण्यातले इतर खाजगी बंगले, सर्किट हाउससमोरील क्वार्टर्स अशी किती तरी उदाहरणे देता येतील.

**आपल्या 'सिपोरेक्स'मध्ये आपण उत्पादन कशा प्रकारे करता ?**

आमचे प्रमुख रॉ मटेरिअल म्हणजे द. हैद्राबादकडील यादगिरीहून येणारी सिलिका. त्यावर केमिकल प्रक्रिया करून सर्व गोष्टी यंत्राच्या साहाय्याने व प्रयोगशाळेतील अद्ययावत टेस्टिंग उपकरणांनी उत्पादन केल्या जातात., आमच्या कारखान्याची उत्पादनशक्ती प्रचंड आहे. इतके दिवस तिचा संपूर्ण उपयोग करता येत नव्हता; पण आता 'दुबई' मधील प्रचंड ऑर्डर मिळाल्यामुळे उत्पादनाचे प्रमाण वाढले आहे. मात्र उत्पादनाच्या मानाने मजुरांची संख्या फार कमी आहे. ह्याचे कारण बरीच कामे स्वयंचलित पद्धतीने व राक्षसी यंत्रांनी होत असतात. तेलाने समृद्ध झालेल्या देशांना झटपट इमारती बांधून हव्या आहेत. आमच्या कारखान्याला सध्याच ७५ कोटी रुपयांचे काम मिळाले आहे. त्याकरता भारतातून मोठ्या संख्येने दरवर्षी आम्ही गवंडी, सुतार, अकुशल कामगार तसेच इंजिनिअर इत्यादींना तूर्तास रोजगार देऊ शकतोय. अशी सध्या सुमारे आपली एक हजार कुटुंबे तिकडे आहेत. पाच वर्षांत जेव्हा कॉंट्रॅक्टनंतर ते परत येतील तेव्हा प्रत्येकी ४०–५० हजार रुपये सहज गाठीशी बांधून येतील. सध्या आमच्या मिनॅटो–शिर्के विटांनाही फार मागणी वाढली आहे. त्याकरता मिनॅटो–शिर्के विटा पाडण्याचे मशीन तयार करण्याचा आम्ही एक प्लॅंट सुरू केला आहे. त्या मशीनलाही मागणी येत चालली आहे. तेव्हा हे तंत्र सुरुवातीला जरी नितकेसे रुळले नाही तरी आता आपल्या देशात तसेच परदेशांत ते चांगलेच लोकप्रिय होत आहे. कारण अशा पद्धतीत दुबईसारख्या ठिकाणी भारतातून रेल्वेने, बोटीने बिल्डिंग मटेरिअल हजारो मैल वाहून नेऊन इमारती बांधून घेणेसुद्धा परवडते आहे. ह्याचे कारण परदेशांतल्या इतर कॉंट्रॅक्टर्सपेक्षा भारतीय सिपोरेक्सकडून काम करून घेणे त्यांना कमी खर्चाचे वाटते." ह्या पद्धतीने

इतक्या मोठ्या प्रमाणावर थोड्या वेळात घरे बांधून घेणे केवळ अशक्य आहे. म्हणून नव्या 'जेट-युगातल्या' वेगाला सुसंगत अशी ही तंत्रविद्या ( Technology ) असल्यामुळे सिपोरेक्सला आज तरी पर्याय नाही."

**सिपोरेक्स बांधणीचा सर्वसामान्य माणसाच्या एखाद्या लहान घराला किती खर्च येईल?**

पूर्वी हाही थोडा यायचा. कारण मुंबईला जे १५०० गाळे आम्ही बांधले त्या वेळी दर चौरस फूट बांधकामाला फक्त वीस रुपये खर्च आला; पण आता हा पन्नास रुपयांच्या आसपास येईल.

**पण मग सिमेंट-कॉंक्रिट बांधणीलासुद्धा साधारणपणे तितकाच किंवा त्याहीपेक्षा कमी येतो. तेव्हा सिपोरेक्स स्वस्त (Economic) कसे म्हणता येईल?**

हे खरे की, तुमचे कॉंट्रॅक्टर तुम्हाला विटा-सिमेंट ह्या रूढ पद्धतीच्या बांधकामात काही कमीजास्त अॅडजस्ट करून देऊ शकतात. सिपोरेक्समध्ये तसे जमणार नाही; पण सिपोरेक्सच्या बांधकामाचा वा रूढ सिमेंट बांधकामाचा पुणे येथील खर्च दर चौरस फुटास जवळजवळ सारखा आहे.

पण आता दोन्ही बांधणींचा खर्च सारखा धरला तरी सिपोरेक्सचे काही लाभ लक्षात घेणे जरूरीचे आहे. तेवढ्याच खर्चात सिपोरेक्स म्हणजे अगदी शास्त्रीय पद्धतीने पारखून घेतलेला चोख माल व त्याचा टिकाऊपणा व दर्जा ह्यांची हमी. ह्या लाभाची काही किंमत आपण धरली तर सिपोरेक्स हे जास्त काटकसरीचे आहे असेच म्हणता येईल.

**मग सिपोरेक्स अधिक स्वस्त केल्यास आपल्या देशात आपोआपच अशास्त्रीय घरबांधणी मागे पडेल असे आपणास वाटत नाही काय?**

तूर्तास तरी सिपोरेक्स स्वस्त करता येणे अशक्य आहे.

**सिपोरेक्स हे देशातल्या बांधकामात अजून जास्त वापरले का जात नाही?**

त्याची काही कारणे मी आपल्याला सांगितली आहेत; पण एक फार महत्त्वाचे कारण : सिपोरेक्स हे हिशोबात चटकन घेता येते. त्याच्यामुळे हिशोब करणे-ताळा करणे हे जमते (Accountability). "आपल्या देशातला बराचसा काळा पैसा ह्या घरबांधणीत गुंतवला जातो-खर्ची दाखवला जातो हे उघड गुपित आहे." सिपोरेक्सच्या खर्चाच्या हिशोबात घालमेल करता येत नाही. त्याचप्रमाणे ओनरशिप फ्लॅट बांधणारे काही पैसेवाले, सरकारी कॉंट्रॅक्टर्स, मोठमोठ्या इमारतींचे टेंडर भरणारे लोक ह्यांना सर्व कमीजास्त गोष्टींचा मेळ रूढ (Convential) घरबांधणीतच बसवता येतो. त्यामुळे घरबांधणी करणाऱ्या व्यावसायिकांकडून त्याला नकळत विरोध केला जातो व ग्राहकाला अशा नव्या प्रयोगाबद्दल पूर्ण विश्वास वाटत नाही. ही गोष्ट वारंवार स्पष्टवक्तेपणाने मी बोलत आलो आहे. तसेच शासनातील उच्चपदस्थ लोकांच्या निदर्शनासही आणून दिली आहे.

त्याकरता माझ्या सहकारी इंजिनिअर मित्रांचा रोष पत्करला आहे; पण लोकमान्य टिळक, डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर ह्यांच्या निःस्पृह, निर्भीड, स्पष्टवक्तेपणाचा ठसा माझ्या मनावर विद्यार्थिदशेपासूनच पडला आहे.

"प्रसिद्ध अमेरिकन वास्तुशास्त्रज्ञ व जागतिक घरबांधणी करणाऱ्या इंजिनिअर्स असोसिएशनचे संस्थापक अध्यक्ष डॉ. ओगटे उरल हे नुकतेच आशियातील ७ देशांना भेटी देण्याकरता आले होते." भारतात सर्वांत भयानक समस्या त्यांच्या दृष्टीने घरांची आहे. एकट्या मुंबईसारख्या महानगरीत १३ लाख लोक फूटपाथ व नरकसमान झोपडपट्टीत राहत आहेत. निदान प्रत्येक कुटुंबाला दोन खोल्यांचे १०० चौ. फूट बांधकाम असलेले छोटेसे घर त्यांना अग्रक्रमाने (Top Priority) देता आले तरी फार मोठे आर्थिक कल्याणाचे काम होईल. सुदैवाने "वीस कलमी आर्थिक कार्यक्रमात आता घरबांधणीला महत्त्व दिले आहे; तेव्हा ह्याबाबतीत काही तरी प्रभावी कार्य होईल अशी अपेक्षा आहे."

---

पार्लेश्वरसमीप

## श्रीमान मो. वि. ऊर्फ बाबूराव परांजपे मुंबई

---

**मध्यमवर्गीयांची स्वतःच्या मालकीची घरे मुंबईसारख्या महानगरात अगदी कमी खर्चात त्यांच्या ऐपतीला झेपतील अशी बांधून देण्यात आपण विक्रम केला आहे. त्याचे रहस्य काय?**

अहो, त्याच्यात विक्रम नाही की किमया नाही. "आपल्या महाराष्ट्रातल्या मध्यमवर्गामध्ये अन्न, लौकिक, नीतिमत्ता, सदाचार व पैसे फेडण्याबद्दल तत्परता हे गुण आहेत." त्यांच्याजवळ कमतरता आहे ती एकदम मोठी रक्कम उभी करण्याची. कारण तुटपुंजे उत्पन्न, उच्च रहाणीमान, शिक्षण, संस्कृती इ. विषयक जास्त गरजा आणि सामाजिक प्रतिष्ठा ठेवण्याकरता करावं लागणारं उसनं अवसान. म्हणूनच

महिन्यास महिना पगारातून एखाद्या गोष्टीचे हप्ते मराठी माणूस विनातक्रार, बिनबोभाट व नेकीने भरतो. एखाददुसऱ्या महिन्यात अडचण आली तर ओशाळून आपली असमर्थता व्यक्त करतो; पण पुढच्या २–३ महिन्यांत थकलेली बाकी अगदी पोटाला मारून–मौजांना फाटा देऊन–फेडून टाकतो. पार्ल्यात व मुंबईत अशी अनेक मराठी कुटुंबे होती की जी गुजराती, भाटिया, कच्छी, मुसलमान, भंडारी इत्यादींच्या चाळीत वर्षानुवर्षे रहायची. त्यांच्या प्रत्येक कुटुंबाला घरंदाजपणा होता, इतिहास होता, नावलौकिक होता. माझा सोन्या-चांदीचा–सावकारीचा व्यवसाय. घरांना लागणारे भांडवल कसे व कुठून आणावे ह्याबद्दल मला सहाजिकच माहिती. तेव्हा मला वाटलं की आपण एक प्रयोग करून पहावा. सुरुवातीचं भांडवल आपण पुरवावं. "सहकारी तत्त्वावर त्यांची सोसायटी फॉर्म करावी, सहकारी बँकांकडून वा अन्य वित्त-संस्थांकडून कर्ज घ्यावं, पार्ल्यात मिळणाऱ्या स्वस्त जमिनीवर ओनरशिप चाळीवजा घरे बांधावी." म्हणजे जमिनीच्या खरेदीखर्चापासून तो एकूण सर्व बिल्डिंगच्या खर्चापर्यंत सर्व खर्च अनेक सभासदांत वाटला जाईल आणि त्यामुळे प्रत्येक सभासदाचा आर्थिक बोजा हलका होईल. त्याप्रमाणे पहिल्यांदा 'रामानंद सोसायटी' बांधली. त्या सोसायटीत व्हरांडा कॉमन, W. C. कॉमन आणि प्रत्येक कुटुंबाला हल्लीच्या मानाने थोड्या प्रशस्त दोन खोल्या व त्यातच बाथरूम, स्वयंपाकघरातील सोयी असे पॅटर्न घेतले. त्या वेळी ते काम फार स्वस्तात झाले. आज अनेक वर्षे सुरुवातीची मंडळी त्यात रहात आहेत. पगारातली ३०–४० रुपयांची रक्कम जेमतेम त्यांच्या इमारतीच्या मेंटेनन्स आणि टॅक्सकरता जाते आहे आणि त्यामुळे मुंबईसारख्या ठिकाणी त्यांचे वास्तव उत्पन्न वाढले आहे. आज एखाद्या भिक्षुकापासून तो कॉर्पोरेशनमधील सामान्य कारकुनापर्यंत त्यांची स्वतःची घरे आहेत. त्यांचेकडे रेडिओ, फर्निचर, इतर सुखसोयी व काहींकडे टेलिव्हिजन-देखील आहेत. ह्या गोष्टी ते विकत घेऊ शकतात ह्याचे कारण मुंबईतील खर्चाची मोठी बाब म्हणजे जागाभाडे. ते वाचल्यामुळे आज त्यांची बचतक्षमता आपोआपच वाढू शकली आहे. रामानंदचा प्रयोग यशस्वी झाल्यानंतर शिवानंद इ. नावाने अनेक इमारती बांधून देण्यात मला पुढाकार घ्यावा लागला. मग त्यापेक्षा जरा जास्त उत्पन्नगटातील उच्च मध्यमवर्ग माझ्या मागे लागला. त्यांचेकरिता विष्णुप्रसाद इ. फ्लॅट्स झाले. त्यानंतर मुंबईच्या कानाकोपऱ्यातून ओळखीपाळखीचे लोक मागे लागल्यामुळे अंधेरी येथे खूप मोठ्या प्रमाणावर विजयानगर बसाहत झाली. जसजशी मुंबईत जागेची टंचाई भासू लागली तसतसे दूरच्या उपनगरांचे प्लॉटस घेऊन बांधकामाचा खर्च तितकाच ठेवण्यात आला. अलीकडे बोरिवली येथे ज्ञानयोग, कर्मयोग, भक्तियोग, योगानंद अशा वसाहती खर्च वाचविण्याच्या दृष्टीने पार्ल्यापासून दूरवर न्याव्या लागल्या. सध्या मुलुंड, भांडुप ह्या उपनगरांत अशाच प्रकारची कामे करण्याचा विचार आहे.

पण मी पुन्हा एकदा सांगतो की ह्यात माझ्या कर्तृत्वाचा भाग फार कमी आहे. माझं काम चांगली सोसायटी फॉर्म करून देणे, त्यांना सल्ला देणे, त्यांना सहकारी गृहरचनेतील कायदेशीर बाबींची माहिती देणे, त्यांच्याकरता प्राथमिक पातळीवर जेवढा खर्च लागतो त्याची तरतूद करणे आणि त्यांना बांधकाम करून देणे व त्याच्यावर पर्यवेक्षण करणे. ह्या एकाही सोसायटीचा मी साधा सभासद नसतो की एखादा पदाधिकारी म्हणूनही नसतो. ज्यांना संघटनकार्याची हौस व क्षमता आहे व जी मंडळी सचोटीची, निरलस कार्य करणारी व सामाजिक जाणिवेची असतात त्यांना प्रथम मी हेरतो व त्यांचेकडून पुढील सर्व कामे आपोआप घडतात.

तुम्ही प्राध्यापकमंडळी किंवा साहित्यिकमंडळी ह्या कार्याला फार मोठी विशेषणे व कौतुकाचे शब्द काढून उगीच डोक्यावर घेता; पण खरं सांगू...मी जे काही हे मराठी माणसांकरता करतो त्यात ध्येयवाद असला तर फार थोडा; आहे जास्त प्रमाणावर निखळ व्यवहार आणि स्वार्थबुद्धी. अहो, तुमच्या नव्या आधुनिक परिभाषेत बोलायचं तर "मी आहे 'बिल्डिंग व इन्व्हेस्टमेंट कन्सल्टंट!' इतर कन्सल्टंटप्रमाणे मीही ह्या सोसायटींकडून माझी रीतसर फी घेतो. कदाचित ती बाजवी असेल अथवा फीच्या मोबदल्यात माझ्याकडून सेवा अधिक चांगल्या प्रकारची मिळत असेल." केवळ मराठी लोकांकरताच करतो असं नाही. जे कोणी सल्ला विचारायला येतील व ज्यांच्याशी काम करणे जमेल त्यांचे काम करतो.

**तुमच्या वसाहतींमधील घरे साधारणपणे किती खर्चात आत्तापर्यंत झाली?**

रामानंदसारख्या सुरुवातीच्या इमारतीतील फ्लॅटस ५ ते १० हजारांत झाले. शिवानंद, विष्णुप्रसाद इ. इमारती २०–३० हजारांच्या आसपास. विजयानगर सोसायटी १५–२० हजार. योगानंद, भक्तियोग इ. चा एकूण खर्च जवळजवळ तितकाच आहे.

साधारणपणे ह्या सर्व सोसायटींतील सभासदांना २ ते ६ हजार सुरुवातीला सभासद म्हणून भरावे लागले आहेत. उरलेले कर्ज ते घराचा ताबा घेतल्यापासून हप्त्याने भरायचे म्हणजे त्याचा बोजा सरासरी महिना ६०–७० रु. पडतो.

ज्याला घर मिळते त्याला त्याची हक्काची वास्तू मिळते व त्याच्या मध्यम प्रतीच्या उत्पन्नातून ही हप्त्याची रक्कम भरणे जडही जात नाही. कर्जाची रक्कम तीही उरलेली असते ६ ते १० हजार. ती भरायला कितीसा वेळ लागणार? अगदी नव्या वसाहती सोडल्या तर बाकीच्या साऱ्या वसाहतींतील सभासदांची कर्जे फिटली असून आता त्यांना फक्त टॅक्सेस आणि डागडुजीचा कॉमन खर्च फक्त सोसावा लागतो. मध्यमवर्गाची कुवत ह्या महागाईच्या काळात व आपल्या पद्धतीच्या रहाणीने ही एवढीच आहे. त्यांनी काही विशिष्ट झेपेल इतकी मर्यादा आखून घेतली पाहिजे व घराकरता गुंतवणूक करताना आपल्या एकूण प्राप्तीच्या आवाक्याबाहेरचा बोजा घेऊ नये असं माझं स्पष्ट मत आहे. 'माझं काम एवढंच की, मी ही मर्यादा ओळखली म्हणूनच मी उभारलेल्या संस्थांचा बोजवारा उडाला नाही.'

**तुमच्या ह्या अनुभवावरून भिन्न उत्पन्नगटातल्या लोकांनी घराकरता किती गुंतवणूक करावी ह्याचे उचित प्रमाण आपण कोणते मानता?**

ते थोडं ढोबळमानानेच व आपल्या अनुभवाप्रमाणेच सांगतो. साधारणपणे महिना २००–३०० रु. प्राप्ती असणाऱ्यांनी ५ ते १०,००० रुपयांचे घर बांधावे. ३०० ते ६०० रुपयांपर्यंतच्या उत्पन्नगटाने १५ हजारांपर्यंत उडी घ्यावी. ६०० ते १००० रुपये उत्पन्न असणाऱ्यांनी २५–३० हजारापर्यंत जावे; पण ५०–६० हजार रुपये फक्त घरातच ह्या उत्पन्नगटाने गुंतवून ठेवू नयेत असे माझे मत आहे. साठ हजार वीस वर्षांत भरायचे झाले तरी सालिना ३ हजार रुपये बाजूला पाहिजेत. वर्षाला तीन हजार म्हणजे महिना निदान २५० रु. तरी बाजूला काढले पाहिजेत. ७–८ शे रुपये पगार असणाऱ्यांनी वीस वर्षांच्या प्रदीर्घ कालाकरता, आपल्या पगारातली एवढी मोठी रक्कम केवळ हप्ता भरण्याकरता बाजूला टाकणे म्हणजे नाकापेक्षा मोती जड. त्याने स्वास्थ्य जाते. दडपण वाढते. Tension सुरू होते. घरातल्या नित्याच्या गरजा भागवतांना जिकीर होते. वीस वर्षांत प्रपंच्याचा व्याप वाढला म्हणजे नवे खर्च, नव्या जबाबदाऱ्या वाढतात. 'म्हणूनच ते घर सुख लागू देत नाही तर एकूण त्रासच देते.' अलीकडे पुण्या-मुंबईत घरच मिळत नसल्याकारणाने अशाही जबरदस्त हप्त्यांची घरे काही लोक घेतात; पण मग त्यांच्या मर्यादेबाहेर बोजा वाढल्यामुळे त्यांना पश्चात्तापाखेरीज इलाज नसतो.

**पुण्या-मुंबईसारख्या ठिकाणी सुखासमाधानाने आपल्या स्वामित्वाच्या मठीत राहण्याकरता किती जागेची गरज आहे?**

जागेची गरज ही फार सापेक्ष बाब आहे. आपण म्हणू तितकी जागा हवीच असते. शेवटी ह्याचा विचार प्रामुख्याने आपल्या उत्पन्नानुसारच केला पाहिजे. साधारणपणे ४०० चौ. फूट अथवा तीन खोल्या + १ व्हरांडा अशी जागा आपल्या मध्यमवर्गीयांना पुरेशी आहे. सध्याचा बांधकामाचा खर्च ६० रु. चौरस फूट धरला तरी अशा ओनरशिप फ्लॅटला २५ हजारापर्यंत खर्च येईल. १ हजार उत्पन्नापेक्षा कमी उत्पन्न असणाऱ्या मध्यमवर्गीयांनी एवढ्याच मर्यादेची घरे बांधणे हेच अंतिम सुखाचे आहे.

**पूर्वीपेक्षा घरबांधणीचा खर्च आता का वाढला आहे?**

पूर्वी बांधकामाचा खर्च १० रु. चौ. फुटापासून अलीकडे म्हणजे ५–६ वर्षांपूर्वी देखील हा खर्च ३० रु. चौ. फूट होता. गेल्या काही वर्षांत ह्यात प्रचंड वाढ झाली आहे. अगदी काटकसरीने करायचे म्हटले तरी किमान ५० रु. चौ. फूट हा खर्च आहे. हे मी सिमेंट-कॉंक्रिट RCC पद्धतीचे सांगतो. खर्च वाढण्याची कारणे म्हणजे मजुरी, माल, मटेरिअल-वाहतूक आणि जागा (Plot value) ह्या सर्वच गोष्टींत वाढ झाली आहे.

**प्लॉट घेऊन स्वतंत्र बंगला बांधणे हे मध्यमवर्गातल्या व्यक्तीने करावे काय?**

स्पष्टच बोलतो. तुम्ही पुण्याचे म्हणून हा प्रश्न विचारणारच अशी माझी खात्री होती. तुम्हा पुण्याकडील तसेच महाराष्ट्रातल्या इतर शहरांतल्या लोकांना आपले स्वतःचे स्वतंत्र अगदी चारी बाजूंनी कंपांउंड असलेले घर बांधण्याची महत्त्वाकांक्षा असते. त्या घराबाहेरील मोकळ्या जागेत बाग करावी, भाजी करावी, पोर्च असावं, पाठीमागे टेनिसकोर्ट असावं... इत्यादी स्वप्नं असतात; पण आता ह्यापुढे असलं काही करणं हे व्यवहार्य नाही व आर्थिकदृष्ट्या हिताचंही नाही. कसं ते सांगतो. साधं पहा, तुम्हाला प्लॉट अशा प्रकारचा घ्यायचा म्हणजे निदान १०००० चौरस फूट तरी पाहिजे. त्याची किमान ४ रुपये किंमत धरली तर ४०००० रुपये केवळ प्लॉटकरता– मग फेन्सिंग आले इत्यादी. त्यानंतर त्याचा समजा ¼ भाग तुम्ही इमारतीकरता घेतला म्हणजे २५०० चौ. फूट. तेवढ्या एक मजली बैठ्या मजल्याचा खर्च लाखाच्या आसपास होईल. अगदी ३६०० चौ. फुटांचा जरी घेतला तरी १६ हजार प्लॉट व १२०० चौ. फुटांचा बंगला बांधला तरी त्याचा खर्च ७०००० रुपयांपर्यंत जाईल. म्हणजे अगदी लहान प्रमाणावर स्वतःचा स्वतंत्र बंगला बांधायला किमान पाऊण लाख पाहिजेत. त्याऐवजी पुण्यासारख्या ठिकाणी अजूनही प्लॉट ३ ते ५ रुपयांनी उपलब्ध असताना त्या ठिकाणी ओनर-

शिप फ्लॅट बांधणे हेच स्वस्तात होईल. अगदी ८०० चौ. फुटांचा मोठा फ्लॅट घेतला तरी तो ४० ते ५० हजारांपर्यंत व्हायलाच पाहिजे. खरं म्हणजे पुण्यात, शहरातल्या शहरात किती तरी जागा जुन्या वाड्यांनी, बखळींनी अडकून पडली आहे. ह्या जागांचा ओनरशिप फ्लॅटकरता उपयोग झाल्यास शेकडो पुणेकरांना आपल्या स्वतःच्या जागेत शहरातल्या मध्यवर्ती ठिकाणी राहून सुखासमाधानाने निवृत्तिकाळातसुद्धा राहता येईल. कारण बंगला म्हणजे वाहन-खर्च आला व अनेक गैरसोई तसेच जबर टॅक्सेस.

महाराष्ट्रातल्या नव्याने वाढ घातलेल्या महानगरातील मध्यमवर्गीयांना माझा असा सल्ला आहे की, स्वतंत्र बंगल्याचे स्वप्न त्यांनी डोक्यातून-मनातून काढून टाकावे व ओनरशिप फ्लॅट ह्या नव्या तंत्राचाच स्वीकार करावा. त्याहीपेक्षा भाड्याच्या घरातच रहावे. त्यापरते सुख तूर्ताच्या काळात दुसरे कोणतेही नाही.

**तुम्ही पुण्याचा उल्लेख केला म्हणून सांगतो. हल्ली पुण्यात ओनरशिप फ्लॅट सुरू झाले आहेत; पण त्यांच्या टर्म्स मध्यमवर्गीयांच्या आवाक्याबाहेर आहेत. उदाहरणार्थ किमान २०–३० हजार रुपयांचा सुरुवातीचा हप्ता व चारशे चौरस फुटांच्या फ्लॅटची किंमत असते ५० हजारांच्या आसपास. दर महिन्याचा कर्जफेडीचा हप्ताही मोठा असतो. त्यामुळे पुण्यात ज्या बड्या कंपन्यांमध्ये सध्या खूप पगाराचा अधिकारीवर्ग येत आहे तोच काय तो असले धाडस करतो आणि हवा, पाणी, शिक्षणाच्या सोयी, सांस्कृतिक जीवन मुंबईला सन्निध असल्यामुळे बाहेरचे बरेच धनवंत लोक पुण्यात घराची मागणी करत आहेत. त्यामुळे अजूनही असं आपण मुंबईत माफक खर्चात घर देऊ शकता तसं इथे होत नाही. ह्याकरता काय केलं पाहिजे ?**

विषय काढला म्हणून सांगतो. परवा आमचे एक आप्त क्रनाझ इंडस्ट्रीजचे संचालक श्री. फाटक ह्यांनी मला पुण्याला बोलावले होते. त्यांनी कोथरुडला मला जागा दाखविल्या. माझा सल्ला घेतला. माझ्या अर्थसंकल्पाप्रमाणे कोथरूड किंवा तत्सम जागी पुण्यात तीन खोल्या व व्हरांडा एवढी सोय असलेले घर २५ हजारांत बसले पाहिजे. ह्याचे कारण तुमच्या पुण्यात जागा अजून स्वस्त आहे. मुंबईत फ्लॅटव्हॅल्यू ८ ते १० रुपये चौरस फूट आहे तीच तुमच्याकडे अजून ३–४ रुपये आहे. इमारतबांधणीच्या खर्चात पुणे–मुंबईत फारसा फरक पडणार नाही; पण ह्या जागेतल्या खर्चाच्या बचतीनेच पुण्यात स्वस्त घरे बांधता येतील; पण तिथल्या स्थानिक लोकांनी तशी संघटना उभी करण्यात पुढाकार घेतला पाहिजे.

**वसाहती बांधताना तुम्ही कोणत्या पद्धतीने कार्य करता ? खर्चात बचत व कामातली गुणवत्ता ह्या गोष्टी साधायला काय करावे लागते ?**

वसाहती बांधणे म्हणजे एक सहज साधा प्रकार आहे. मुंबईत काही गोष्टींची सुविधा आहे. असे जबरदस्त व्यापारी आहेत की त्यांना तुम्ही हजारो गोण्या सिमेंट सांगा, रेती, वाळू, विटा, चौकटी, ग्रिल्स, बिजागऱ्या, वासे, वाटेल तितका माल ते तुमच्या दारात आणून टाकतील. मोठ्या प्रमाणावर आम्ही सोसायटीकरता ही खरेदी करतो म्हणून वैयक्तिक खरेदीपेक्षा केव्हाही ठोक खरेदी स्वस्तात पडते. इतके बडे व्यापारी माल पुरवताना हलका माल कधीही देत नाहीत. कारण त्यांच्या लौकिकाचा तो प्रश्न असतो. त्यानंतर आमचे आर्किटेक्ट ठरलेले. इंजिनिअर ठरलेले. कॉन्ट्रॅक्टर ठरलेले. हे कॉन्ट्रॅक्टर व त्यांची फौज व यंत्रणा इतकी तयार झाली आहे की वर्षाभरात मोठमोठ्या ७–८ इमारती ते बांधून मोकळे होतात. इमारती बांधताना प्रत्येक बारीकसारीक गोष्टीवर आम्ही नेमलेल्या पर्यवेक्षकांचे लक्ष असते; पण कुठेही बनवाबनवी, फसवाफसवी करायची जरूर नसते. इमारती बांधणाऱ्यांना, माल सप्लाय करणाऱ्यांना, आर्किटेक्ट व सुपरव्हायजरांना आम्ही बाजारभावाप्रमाणे त्यांचा रीतसर मोबदला चोख देतो. त्यामुळे कामाचा दर्जा आपोआप ठीक रहातो. खर्चात बचत होते. कॉन्ट्रॅक्टर, सप्लायर इत्यादींना रोख पैसे वेळोवेळी गेल्यामुळे अडवाअडवी, काम खोळंबणे हेही होत नाही व कमीत कमी वेळात व ठरलेल्या शेड्यूलप्रमाणे सर्व काम पार पडते.

**मघाचाच प्रश्न आला. एखाद्याने आपला बंगला आपल्या देखरेखीखाली आपण माल विकत आणून गवंडी–सुतारांकडून बांधून घ्यावा काय ?**

खरं म्हणजे मघाच मी सांगितलं की मध्यमवर्गीयाने बंगला बांधण्याच्या भानगडीतच पडू नये. त्यातून त्याला तसं करण्याची धमक असेल तर त्याने एकत्र संघटनेमार्फत बांधावा व अनुभवी कॉन्ट्रॅक्टरकडूनच बांधवून घ्यावा. त्यातच पैसे वाचतात व कामाला व्यावसायिक दर्जा ( Professional Standard ) येतो. स्वतः घर बांधून पैसे वाचवायला जाणाऱ्या अनेक लोकांची उदाहरणे मला माहीत आहेत. ती चुकीची काटकसर (Bad Economy) आहे.

**समजा एखाद्या विक्षिप्त माणसाने प्लॉट घेऊन त्यावेर कोकणातल्यासारखी कुडाच्या भिंतीची झोपडी बांधली अथवा विटा व पत्र्याचे छप्पर अशा प्रकारचे घर बांधून घेतले तर त्यात चूक होईल का ?**

हा प्रश्न मात्र गमतीदार आहे. खरं म्हणजे असं घर

टिकायला व मजबुतीत फार कमी असतं असं नाही. फक्त शेजारी-पाजारी, मित्र-आप्तेष्ट त्याबद्दल टिंगल, कुचेष्टा करतील ते सहन करण्याची सिद्धता असावी. नव्या पिढीला असे प्रयोग कितपत आवडतील त्याचाही विचार करावा.

**- मुंबईसारख्या अफाट शहरात गरिबांच्या रहाण्याची सोय कशी करावी ?**

माझे उत्तर त्याबाबतीत असं आहे की झोपडपट्टीचे दलाल जर अशी गुंतवणूक करून लक्षोपती होतात तर सरकारनेच नमुनेदार व छोटी घरे चाळीतल्या गाळ्यांप्रमाणे बांधून द्यावीत. त्याचे रीतसर भाडे घ्यावे व ते घर त्यांच्या मालकीचे करून देण्याची तरतूद करावी. दोन खोल्यांचे सुमारे २०० चौ. फुटांचे घर ६ ते ८ हजार रुपयांपर्यंत व्हायला हरकत नाही.

**आपण मध्यंतरी महाराष्ट्र राज्यगृहरचनामहामंडळात एक सल्लागार म्हणून नियुक्त झाला होता. त्यात काय अनुभव आला ?**

खरे म्हणजे त्याचे असे झाले की, कोणाच्या तरी सांगण्यावरून, मला ह्या मंडळात समाविष्ट करण्यात आले. अशा मंडळातील एक नियमांची चौकट, नोकरशाही, मंडळात सामील झालेल्या सभासदांचा मानसिक (Attitude) ह्यामुळे कार्यापेक्षा सभा, बैठका, ऊहापोह, चर्चा, रिपोर्टबाजी, भत्ते इत्यादींवरच आपोआप भर दिला जातो. त्या बाबतीत माझी काही तक्रार नाही; पण माझ्यासारख्या धडपड्या, सतत काम करण्याचं व्यसन असलेल्या माणसाला एक प्रकारचा धिमेपणा, अजागळपणा सोसत नाही. बरं, बाहेर काम कमी का आहे ? पार्ले टिळक महाविद्यालय संस्था आहे, तिची कॉलेजे आहेत, पार्लेश्वराच्या देवळाचा ट्रस्ट आहे, परंपरागत पेढीचा धंदा आहे व त्यात भर म्हणून मध्यमवर्गीयांच्या सहकारी गृहरचना संस्थांचे काम. कितीही नाही म्हटले तरी येतंच. त्यामुळे मीच मला मोकळं करून घेतलं. कोणाला माझ्याकडून खरोखरीच एखादे काम करून घ्यायचंच असेल तर त्याला माझी ना कधीच नाही.

**आपण कॉलेजचा उल्लेख केला म्हणून थोडंसं विषयांतर करतो. शिक्षणसंस्था व विशेषतः कॉलेजे ह्यांचे व्यवस्थापन, तसंच त्यांची आर्थिक बाजू अलीकडे फार अवघड झाली आहे असे आपल्याला वाटतं काय ?**

असल्या सार्वजनिक देणग्यांवर चाललेल्या संस्थांची आर्थिक चणचण नेहमीच आहे. ते आजचेच आहे असे नाही. त्याकरता "चालकांनी प्रत्येक शिक्षणसंस्था निर्वेधपणे चालत रहावी अशी एक कायम स्वरूपाची सोय करून ठेवावी लागते." तसेच संस्था एक-दोन व्यक्तींच्या प्रतिष्ठेमुळेच व कर्तृत्वामुळेच चालत रहाणे हेही धोक्याचे. दर वेळी काही अडचण आली की 'जनताजनार्दनापुढे' झोळी पसरणे हे किती दिवस चालणार ? म्हणून आमच्या संस्थेतील प्रत्येक शाळा व कॉलेजेसना कायमचे उत्पन्न राहील अशी तरतूद आम्ही करतो. त्याशिवाय संस्था उभी करण्याच्या भानगडीतच पडत नाही. अहो, एवढंच काय, तुम्हाला आश्चर्य वाटेल; पण आमचं हे पार्लेश्वराचे देऊळ आहे ना, तेसुद्धा एखाद्या दुकानासारखे आम्ही व्यवस्थित चालवतो. त्याला डागडुजी आली, रंग आला, सुशोभित करणे आले, स्वच्छता ठेवणे आले, देवाला सजवणे आले, हे जर सर्व आवश्यक...तर त्याकरता देवळाला कायम भक्कम उत्पन्न येईल अशी व्यवस्था आम्ही केल्यामुळे आमच्या मंदिराचे मंदिरपण टिकले आहे. जे देवळाचे तेच कॉलेज इ. संस्थांचे !

एवढ्यात चांदीच्या ताटातून चहा आला. बाहेर गाडी येऊन उभी राहिली. बाबूरावांना भांडूपला एका नव्या सहकारी गृहरचना संस्थेच्या सभेला जायचे होते. चहा पितापिता मी एवढंच म्हटले की, "शिक्षणसंस्थांच्या आर्थिक व्यवस्थापनाबद्दल मला तुमच्याशी सवडीने पुन्हा एकदा चर्चा करावीशी वाटते. अर्थात ती चर्चा पुढच्या भेटीत !"

त्याला तितक्याच मोकळ्या मनाने त्यांनी सांगितले की, "केव्हाही!" आणि झटक्यात आत जाऊन त्यांनी पार्ले टिळक विद्यालय या संस्थेचा १९७४–७५चा वार्षिक अहवाल आणला व माझ्या हातात देत ते म्हणाले, "दरम्यान हा वाचून ठेवा !"

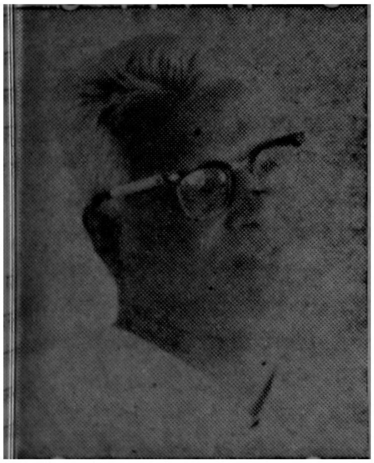
श्रीमान बाबूराव परांजप्यांचे व्यवहारी व अनुभवी विचार पुन्हा एकदा अर्थच्या वाचकांपर्यंत पोचते करण्याचे काम करायचे आहे.

मुलाखत संपली. बाहेर पडताना कमालीचा आनंद वाटला. कारण परांजप्यांकडून लेख मिळणे अवघड. कोणत्याही मासिकात स्वतःच्या नावाने ते सहसा लेख देत नाहीत 'अर्थ' मासिक ह्याच काय तो अपवाद म्हणायचा !

# लेखन

## श्री. श्रीपाद जोशी – प्रा. मुकुंद महाजन

### लेखनव्यवसायाची व्यावहारिक आणि आर्थिक बाजू



**श्रीपाद जोशी**

"परवा माझे मित्र श्री. श्री. ज. जोशी यांनी एक मजेदार विधान केले. ते म्हणाले, 'कोणताही लेखक आपल्याला मिळणारा खरा लेखनमोबदला कधी कुणाला सांगत नसतो.' हे विधान जसे गमतीदार आहे तसेच मार्मिकही आहे." एका अर्थाने ते स्वाभाविकही आहे. कोणता धंदेवाला आपल्याला होणारा नफा-तोटा, मिळणारे उत्पन्न वगैरेविषयी खरीखुरी माहिती इतरांना देतो? कोणता नोकरपेशा माणूस आपला खरा पगार इतरांना सांगतो? कोणता पुढारी किंवा जनतेचा सेवक आपली वरची प्राप्ती किती आहे, हे इतरांना सांगतो? तेव्हा लेखकमंडळी आपल्या लेखनमोबदल्याबद्दल गौप्यस्फोट करण्यास तयार नसतील तर त्याबद्दल त्यांना दोष देता येणार नाही आणि म्हणूनच लेखनव्यवसायासंबंधी खरीखुरी माहिती मिळविणे फार अवघड जाते. यासाठी "इतरांच्या अनुभवावर विसंबून न राहता मी माझ्या स्वतःच्या अनुभवावरूनच काही निष्कर्ष काढण्याचा प्रयत्न या लेखात करणार आहे."

### भारतात लेखनव्यवसाय शक्य आहे काय ?

मूलभूत प्रश्न असा आहे की भारतात व्यवसाय म्हणून लेखन करणे शक्य आहे काय? "साध्या भाषत बोलावयाचे तर लिखाणावर उपजीविका चालविता येणे शक्य आहे काय?" या प्रश्नाचा विचार करण्यापूर्वी 'उपजीविका' कशाला म्हणावे, हे आपल्या मनाशी निश्चित झालेले असले पाहिजे. पाठ्यपुस्तके, सिनेमा-नाटके वगैरे लिहून गबर झालेले काही लेखक आपल्याला भारततही पाहावयास मिळतात; परंतु त्यांचा विचार या संदर्भात न केलेला बरा. सामान्यतः कथा, कादंबऱ्या, निबंध, चरित्रे वगैरे लिहिणे, शब्दकोश, विश्वकोश यांसारख्या ग्रंथांचे संपादन करणे, अधून-मधून वृत्तपत्रीय लिखाण करणे आणि रेडियो व टेलिव्हिजन यांना लिखाण पुरविणे या चौकटीत बसणाऱ्या साहित्याचाच मी प्राधान्याने विचार करणार आहे. कारण त्याचाच मला अनुभव आहे.

"या पद्धतीच्या लेखनव्यवसायात खूप श्रीमंत होता येण्याची शक्यता फारशी नसते; परंतु सुखासमाधानाने सामान्य मध्यमवर्गीयाचे जिणे जगता येईल एवढी प्राप्ती अवश्य होऊ शकते." पाश्चात्य देशांतही वस्तुतः अशीच स्थिती आहे; परंतु तेथे एखाद्या लोकप्रिय लेखकाला त्याच्या एखाद्याच पुस्तकातून एवढी अफाट प्राप्ती होते की त्याची जन्माची ददात मिटून जाते. ते दृश्य भारतात दिसण्याची सध्या तरी शक्यता नाही. कारण येथील लोकांमध्ये पुस्तके विकत घेऊन वाचण्याची आवड अजून निर्माण झालेली नाही. तो सांस्कृतिक विकासाचा टप्पा जेव्हा आपण गाठू तेव्हा येथेही तशी किमया घडून येईल. सध्या तरी चांगल्या पुस्तकाची दीड-दोन हजार प्रतींची आवृत्ती खपण्यास आठ-दहा वर्षे लागतात आणि त्यापासून मिळणाऱ्या लेखनमोबदल्यावर दोन-चार महिनेही जगता येत नाही. "'स्वामी', 'मृत्युंजय', 'आनंदीगोपाळ' यांसारख्या काही निवडक पुस्तकांच्या आवृत्त्या फार थोड्या अवधीत संपतात हे खरे;" परंतु त्यातूनही लेखकाला सर्वस्वी

त्यावर अवलंबून राहाता येईल एवढी प्राप्ती होईल अशी स्थिती नसते. तसे नसते तर अशा लोकप्रिय "लेखकांना पोटासाठी दुसरा व्यवसाय करावा लागला नसता." तरी पण या साऱ्या परिस्थितीचा नीट विचार करून लेखनाचा व्यवसाय पद्धतशीरपणे केल्यास त्यातून निर्वाहापुरती प्राप्ती अवश्य होऊ शकते.

## लोकप्रियता व साहित्यिक मूल्य

येथे आपल्ली एका गोष्टीचा खुलासा केला पाहिजे. "रहस्यकथा, लैंगिक कथा-कादंबऱ्या, अद्भुतकथा वगैरे साहित्याला सगळीकडे नेहमीच मागणी असते. त्यातून अर्थप्राप्तीही बरी होत असावी;" परंतु साहित्याच्या इतिहासात अशा लिखाणाला काही स्थान नसते. ते अगदीच क्षणजीवी असते. अशा साहित्याच्या लेखकांना कोणी साहित्यिक मानीत नाही. हिंदीतील लेखक श्री. गुलशन नंदा यांच्या कादंबऱ्या लाखांनी खपतात; पण ते साहित्यिक समजले जात नाहीत. मराठीतही सर्वश्री बाबुराव अर्नाळकर, चंद्रकांत काकोडकर, गुरुनाथ नाईक, माधव कानिटकर, स्नेहलता दसनूरकर, इंद्रायणी सावकार, वि. आ. बुवा वगैरे लेखकांच्या बाबतीत कमी-अधिक प्रमाणात असेच म्हणता येईल. याच्या उलट ज्यांच्या लिखाणाचा फारसा गाजावाजा होत नाही, त्यांच्याविषयी चिकित्सक वाचकांना खूप आदर वाटत असल्याचे दिसून येते. तेव्हा आपण मनाशी आधी हे ठरविले पाहिजे की आपल्याला कोणत्या प्रकारचे लेखन करावयाचे आहे.

## पूर्वतयारीची जरूर :

इतर "सर्वच व्यवसायांप्रमाणे लेखनव्यवसायासाठीही पूर्वतयारीची गरज असते." ही गोष्ट लक्षात न घेतल्यामुळे अनेकांवर नंतर पस्तावण्याची पाळी येते. ही पूर्वतयारी सामान्यत: विद्यार्थीजीवनातच करावयाची असते. "आपल्याला ज्या विषयात प्राविण्य मिळवावयाचे असेल त्याचे भरपूर वाचन करणे, ही एक प्रकारची तयारी झाली. दुसरा प्रकार म्हणजे एकाहून अधिक-भाषांवर प्रभुत्व संपादन करणे." मौलिक किंवा स्वतंत्र लिखाण, त्याचा कस टिकवून ठेवून, सातत्याने करता येत नाही. "त्यासाठी मधूनमधून प्रतिभेला विश्रांती देऊन अनुवादासारखी कमी प्रतिभेची पण अधिक परिश्रमाची कामे हाती घ्यावी लागतात." त्यासाठी बहुभाषाकोविदत्वाचा फार उपयोग होतो. वृत्तपत्रीय लिखाणाचा सरावही या काळात करावा. त्यापासून भरघोस द्रव्यप्राप्ती झाली नाही तरी मीठ-मिरचीची तरतूद अवश्य होऊ शकते. संपादकीय कामाचाही या कामी चांगला उपयोग होतो. १९४५ पासून १९७५ पर्यंतच्या तीस वर्षांच्या काळात मी सुमारे "दीडशे पुस्तके लिहिली." त्यांपैकी निम्म्याहून अधिक अनुवाद व संपादन या स्वरूपाची आहेत आणि मला उल्लेखनीय पैसा याच पुस्तकांनी दिला. उदाहरणादाखल, बृहत् हिन्दी-मराठी व मराठी-हिंदी शब्दकोश' (रु. ११,०००) 'अभिनव शब्दकोश' (रु. ५,०००) 'उर्दू मराठी शब्दकोश' (रु. ३,५००), 'नामदार गोखले यांची व्याख्याने' (हिंदी) (रु. ३२००), 'आभाळाचे अश्रू' (रु. २०००), 'भगवान् बुद्ध' (हिंदी) (रु. १५००), 'आरोग्यनिकेतन' (रु. १४००), 'बंधूनो आणि भगिनींनो' (रु. १२००), 'आगीचा दर्या', (रु. २,६००) वगैरे. ही कामे चालू असताना आपण आपले मौलिक लिखाण सवडीने करू शकतो.

सातत्याचे महत्त्व : व्यावसायिक लेखकाने लिखाणाचे सातत्य टिकवून धरणे फार आवश्यक असते. त्याचे नाव सतत वाचकांसमोर राहिले तरच त्याच्या साहित्याला मागणी राहाते, नाही तर एकदा वाचकांना त्याचा विसर पडला की पुन: त्याला आपले स्थान परत मिळविणे फार अवघड जाते. अनुवाद, संपादन, वृत्तपत्रीय लिखाण वगैरे माध्यमांच्या द्वारे हे सातत्य कायम ठेवता येते. अर्थात् तसे करताना त्याने आपला दर्जा घसरू देता कामा नये, हे सांगावयास नकोच.

## वाचकांची गरज हेरणे :

वाचकांना काय हवे, याचा अंदाजही व्यावसायिक लेखकाला सतत घ्यावा लागतो. पुष्कळदा साहित्याची काही अंगे दुर्लक्षित अवस्थेत पडून राहिलेली असतात. ती हेरून त्यात आपण भर घातली तर आपले स्वत:चे वैशिष्ट्यच तयार होते आणि "आपला स्वत:चा वाचकवर्गही हळूहळू निर्माण होत जातो. मी स्वत:च्या बाबतीत प्रवासवर्णन हा भाग निवडला होता." जुन्या काळची रेल्वेटाइमटेबलासारखी रटाळ किंवा आधुनिक काळातील कथा-कादंबऱ्यांसारखी गुलगुलीत ही दोन्ही प्रवासवर्णने वाचकांना फारशी प्रिय नाहीत, त्यांना माहिती व लालित्य या दोन्हीची गरज आहे, हे ओळखून मी माझ्या प्रवासवर्णनांची शैली निश्चित केली आणि ती माझ्या अपेक्षेपेक्षा यशस्वी ठरली. 'जा जरा पूर्वेकडे' हे १९७३ साली प्रसिद्ध झालेले प्रवासवर्णन या दृष्टीने उल्लेखनीय आहे. दोन वर्षांत या पुस्तकाच्या ७०० प्रती खपल्या व मला २१०० रुपये मिळाले. पुस्तकाची किंमत (रु. २०) आणि यापूर्वी श्री. पु. ल. देशपांडे यांच्यासारख्या लोकप्रिय लेखकांची व इतरांची याच विषयावरील प्रसिद्ध झालेली पुस्तके, या गोष्टी

लक्षात घेता हा खप अगदीच नगण्य समजता येणार नाही. मध्यंतरी ऐतिहासिक-पौराणिक कादंबऱ्यांची लाट उसळली होती. त्यात अनेकांनी आपापले हात धुऊन घेतले; पण आता त्यातील किती पुस्तके वाचकांच्या स्मरणात उरली आहेत, याचा विचार केल्यास "अशा प्रकारे दुसऱ्यांनी निर्माण केलेल्या लाटेवर आरूढ होणे फारसे उपयुक्त ठरत नाही" हे दिसून येते. आपण आपली आवड व वाचकांची गरज यांचा मेळ घालणे, हाच खरा शाश्वत मार्ग होय.

या संदर्भात आणखी एक गोष्ट लक्षात ठेवली पाहिजे. कलाकृतीची उत्कृष्टता व तिचा खप यांचे प्रमाण नेहमीच सम असते असे नाही. किंबहुना बहुधा ते व्यस्तच असते. त्यामुळे चांगल्या साहित्याला योग्य प्रतिसाद न मिळाला तरी नाउमेद न होता निर्मितीचे सातत्य टिकवून ठेवले पाहिजे. 'मित्र कसे मिळवावे' व 'कुठे कसे वागावे' ही माझी पुस्तके भरमसाट खपली. त्यात काहीच साहित्यगुण नव्हता; परंतु 'विस्कटलेलं घरटं' ही माझ्या मते अत्यंत उत्कृष्ट कादंबरी असूनही तिची पंधराशेची आवृत्ती खपण्यास पंधरा वर्षे लागली आणि दुसरी आवृत्ती निघू शकली नाही.

## गरजवंताला अक्कल नसते :

सगळा साधक-बाधक विचार न करता जीवनव्यवसायात पडलेल्यांना कालांतराने पोटासाठी दुसरे धंदे करावे लागतात आणि मग ते धंदेच प्रमुख ठरून लेखन दुय्यम बनते. कै. य. गो. जोशी व पं. महादेवशास्त्री जोशी प्रकाशनव्यवसायात पडले आणि त्यांच्यातील लेखक झोपी गेला. हे त्यातल्या त्यात चांगले उदाहरण. श्री. उद्धव शेळके यांचे उदाहरण दुसऱ्या प्रकारचे आहे. 'धग' सारखी सामर्थ्यवान् कादंबरी लिहिणाऱ्या या प्रतिभावान लेखकाला लेखनव्यवसायात पडल्यावर कसल्या-कसल्या कथाकादंबऱ्या लिहाव्या लागल्या हे पाहिले की त्यांनी हा व्यवसाय स्वीकारला नसता तर बरे झाले असते," असे माझ्यासारख्या त्यांच्या मित्राला वाटते. वस्तुतः लेखकाच्या जिवावर प्रकाशनव्यवसाय चाललेला असतो. त्यामुळे त्याच्या प्रतिभेला धक्का लागेल असे काही प्रकाशकाकडून घडता कामा नये; परंतु आजच्या अर्थशास्त्रात पैशाचे भांडवल हेच श्रेष्ठ ठरते आणि बुद्धीला व प्रतिभेला त्याचे दास्यत्व पत्करावे लागते. अशी पाळी आपल्यावर येऊ नये, याची खबरदारी व्यावसायिक लेखकाने सतत बाळगली पाहिजे; परंतु अनेकदा त्याचाही नाइलाज होतो. परिस्थितीपुढे नमून त्याला आपले नुकसान करून घ्यावे लागते. मी माझी दोन पुस्तके प्रत्येकी केवळ ३०० रुपयांना एका प्रकाशकाला विकली. कारण त्या वेळी मला पैशाची गरज होती. त्या प्रकाशकाने त्यावर खूप पैसा मिळविला. कारण त्या पुस्तकांच्या चार-पाच आवृत्त्या एव्हाना निघाल्या आहेत. मी जर ती पुस्तके रॉयल्टीवर दिली असती तरी मला प्रत्येक आवृत्तीस किमान दोन हजार रुपये मिळाले असते. तसेच काही पुस्तकांवर, ज्यांनी त्यात काहीही काम केलेले नाही, अशांची नावे घालण्यास मला संमती द्यावी लागली. "पाठ्यपुस्तकांच्या बाबतीत तर हा भ्रष्टाचार सर्रास चालत असे. पण अगतिक लेखकाला इतर पुस्तकांच्या बाबतीतही हा भ्रष्टाचार सहन करावा लागतो. कारण त्यात त्याचे आर्थिक हितसंबंध गुंतलेले असतात." अशी अगतिकता न यावी यासाठी लेखकांनी सुरुवातीपासूनच खबरदारी घेतली पाहिजे.

## क्रमाक्रमाने प्रगती

इतर व्यवसायांप्रमाणे लेखनव्यवसायातही फार धीमे-धीमे प्रगती होत असते. मी जेव्हा हा व्यवसाय सुरू केला तेव्हा मला एका लेखाला चार-पाच रुपये मोबदला मिळाला तरी आनंद होत असे. आज पंचवीस-तीस किंवा चाळीसपन्नास रुपयांहून कमी मोबदला देणाऱ्या नियतकालिकांना लिखाण देण्यास मी तयार नसतो. सुरुवातीला मी दरपानी चार आणे (पंचवीस पैसे) या दराने भाषांतरे करीत असे. आता किमान पाच रुपये दर मिळाला तरच मी काम घेतो व तसे मला मिळतेही. याचे कारण सुरुवातीचा काळ आपली योग्यता सिद्ध करण्यातच जात असतो. कालांतराने ती सिद्ध झाल्यावर मग आपल्याला आपला भाव ठामपणे सांगता येतो. "आपण एकदा आपल्या व्यवसायात स्थिर झालो की प्रकाशकांच्या पिळणुकीतून हळूहळू आपली सुटका होते. तोपर्यंत तो जाच निमूटपणे सहन करणे भाग असते. सुदैवाने महाराष्ट्रातील कॉंटिनेंटल प्रकाशन, व्हीनस प्रकाशन, सुविचार प्रकाशन, श्रीविद्या प्रकाशन यांसारख्या हिशेबाच्या बाबतीत चोख असणाऱ्या प्रकाशनसंस्थांशी माझा संबंध आल्याने प्रकाशकांकडून होणाऱ्या शोषणाचे फार गंभीर फटके मला बसले नाहीत;" परंतु केवळ लिखाणावरच अवलंबून राहणाऱ्याला असे फटके व चटके केव्हा ना केव्हा जाणवतातच आणि त्याची मानसिक तयारी त्याने ठेवली पाहिजे. सामान्यतः आपली प्राप्ती व आपला खर्च यांचा मेळ घालण्याची कसरत ज्याला साधते त्याला या व्यवसायात पडल्याबद्दल पश्चात्ताप करावा लागत नाही.

## अन्य भाषांशी संबंध

तीस वर्षांच्या लेखनव्यवसायात मला सुमारे एक लाख रुपये मिळाले. दरसाल तीन-चार हजार रुपये म्हणजे तसे

काही फार नव्हेच; पण भारतातील विशिष्ट परिस्थिती लक्षात घेता ही रक्कम अगदीच क्षुल्लकही म्हणता येणार नाही. " यापैकी निम्मी रक्कम मला इतर भाषांतील अनुवाद व संपादन यातून मिळालेली आहे आणि ही गोष्ट प्रयत्नसाध्य असल्याने कोणालाही ती करता येईल असे मला वाटते. " मराठी, हिंदी, उर्दू, गुजराथी, बंगाली व इंग्रजी या भाषांतून मी अनुवाद केले. शिवाय माझी काही पुस्तके असमीया, हिंदी, गुजराती, तामिळ, कन्नड, इंग्रजी, तेलगू, उर्दू, मल्याळम् वगैरे भाषांत प्रसिद्ध झाली आहेत. केरळच्या कालिकत विद्यापीठात 'गांधीजी : एक झलक ' हे माझे हिंदी पुस्तक दोन वर्षे पाठ्य-पुस्तक म्हणून लागल्याने मला त्यातीबरोबर थोडी अर्थप्राप्तीही झाली; परंतु इतर भाषाभगिनींशी असे संबंध प्रस्थापित होण्यासाठी मला खास प्रयत्न करावे लागले. " माझे साहित्य श्रेष्ठ आहे, ज्याला गरज असेल तो माझ्याकडे येईल; मी कुणाकडे जाणार नाही.' अशा तोऱ्यात मी राहिलो असतो तर महाराष्ट्राबाहेर परिचित होण्याची संधी मला कधी लाभलीच नसती. "

### सहकाराचा मार्ग सर्वोत्तम

आपल्या देशातील प्रकाशनव्यवसाय प्रामुख्याने खाजगी व छोट्या भांडवलवाल्यांच्या हातात एकत्रित झाला आहे. त्यामुळे काही खास खपाऊ लेखक सोडले तर इतरांच्या बाबतीत तो शोषणाला कारणीभूत झाला आहे. कागद, छपाई, चित्रकार, एवढेच नव्हे तर बांधणीकार (बुकबाइंडर) ही आपले पारिश्रमिक हक्काने वसूल करतो; पण ज्याच्या जिवावर हा सारा धंदा उभारला गेला आहे तो लेखक मात्र पिळला जातो. कोणी त्याला पानांवर पैसे देऊन वाटेला लावतो तर कोणी मनाला येईल ती उक्ती रक्कम देऊन त्याचे पुस्तक छापतो. रीतसर रॉयल्टी देऊन धंदा करणारे सच्चे प्रकाशक फार थोडे. ही रॉयल्टी १५ टक्के तरी किमान असली पाहिजे; परंतु तीही देण्यास खळखळ केली जाते. " अशा स्थितीत लेखकांची सहकारी प्रकाशनसंस्थाच यातून मार्ग काढू शकेल. केरळसारख्या राज्यात असा मार्ग काढण्यातही आला आहे; परंतु सामान्यतः लेखक स्वयंकेंद्रित असल्याने त्यांची अशी आवळ्याची मोट बांधणे अवघड जाते. कदाचित नव्या संकटकालीन परिस्थितीमुळे त्यांना एकत्र येण्याची प्रेरणा मिळेलही. तोपर्यंत त्याला स्वतंत्रपणेच वाटचाल करावी लागेल. म्हणून या व्यवसायाची व्यावहारिक व आर्थिक बाजू विचारात घेऊनच कोणाही नव्या लेखकाने या व्यवसायात उतरावे हे बरे. अर्थात् ज्यांना शोक म्हणूनच लिखाण करावयाचे आहे त्यांच्या बाबतीत काही प्रश्न नाही. ते आपल्या चरितार्थाची अन्यत्र सोय करून लिखाण करीत राहतील; परंतु कोणत्याही साहित्याच्या पद्धतशीर विकासाला व्यावसायिक लेखकच खरा हातभार लावू शकतात, असे पाश्चात्य साहित्याच्या इतिहासावरून दिसते. त्या दृष्टीने आपल्याकडेही लेखनव्यवसायाचा विकास होणे अत्यावश्यक आहे असे मला वाटते.

# मराठी प्रकाशनव्यवसाय व उत्कृष्ट साहित्य-निर्मितीचे भवितव्य

प्रा. मुकुंद महाजन

" गेल्या पाव शतकात लोकसंख्या ७१% नी वाढली; दर डोई उत्पन्न ६५% नी वाढले; साक्षरताही बरीच वाढली. महाराष्ट्रापुरता विचार केला तरी आज महाराष्ट्रात सुमारे दोन कोटी लोक साक्षर आहेत. " माध्यमिक शालांत परीक्षेला बसणाऱ्यांची संख्या उण्यापुऱ्या दीड लाखावरून सहा लाखांवर गेली आहे. या सर्व आकडेवारीवरून लेखन-प्रकाशनव्यवसायाची परिस्थिती सुधारली असेल असा " सहज तर्क होतो; पण हा तर्क सपशेल चुकतो ! " आजमितीला लेखन-प्रकाशन-व्यवसाय एका विचित्र टप्प्यावर येऊन ठेपला आहे आणि ही अवस्था चिंताजनक आहे ही गोष्ट या व्यवसायाशी परिचित असलेला कोणीही कबूल करील !

स्वातंत्र्य मिळाले तो काळ मराठी साहित्याच्या दृष्टीने अतिशय आशादायक काळ वाटत होता. कथा, कादंबरी, लघु-निबंध, प्रवासवर्णने, वैचारिक वाङ्मय इ. सर्व क्षेत्रांत विपुल साहित्य प्रकाशित होत होते. भारतीय भाषांना आणि त्यातून प्रसिद्ध होणाऱ्या साहित्याला बरे दिवस येतील अशी लक्षणे दिसत होती. पहिली काही वर्षे या दृष्टीने आशा पल्लवित करणारी ठरलीही; पण १९५० नंतरच्या पहिल्या दशकाच्या अखेरीसच बहुतेकांचा भ्रमनिरास झाला. या पहिल्या दशकात लेखन हाच आपला व्यवसाय ठरावा अशा जिद्दीने काही लेखक रिंगणात उतरले, नवीन प्रकाशकही व्यवसायात उतरले; पण नंतरच्या काळातील अनुभवाने लेखक आणि प्रकाशक या दोघांनाही विशुद्ध लेखन अथवा विशुद्ध प्रकाशन हा व्यवसाय म्हणून जमण्यासारखा नाही हे उमगले.

एक नवीन पुस्तक प्रसिद्ध झाले तर त्यात कोणाचा वाटा

किती असतो? "उदाहरणार्थ, २० रुपये किंमतीच्या पुस्तकाची एक प्रत खपली तर सामान्यपणे लेखकाला ३ रुपये मिळतात; सर्व प्रकारचे कमिशन मिळून ४ ते ६ रुपये जातात; कागद व छपाई यांचा खर्च सुमारे ७ रुपये होतो." उरलेल्या रकमेतून जाहिरात, कलाकाराचा खर्च इ. होतो. अशा तऱ्हेने ३ ते ५ रुपये यांच्या दरम्यान प्रकाशकाला नफा मिळतो. अत्यंत लोकप्रिय प्रकाशने आणि पडलेली प्रकाशने या दोहोंचाही अपवाद करून 'पुस्तक चांगले गेले' या अभिप्रायास पात्र होणाऱ्या पुस्तकाचा विचार केला तर २००० प्रतींची आवृत्ती तीन ते पाच वर्षांत जावी अशी अपेक्षा असते. तीन वर्षांत एक आवृत्ती गेली तर प्रकाशक खूष होतो! अशा स्थितीत अशा चांगल्या पुस्तकापासून लेखकाला वर्षाला २००० रुपये आणि प्रकाशकाला वर्षाला २ ते ४ हजार रुपये मिळतात. यावरून व्यवसाय म्हणून व्यवस्थित चालण्यासाठी लेखक व प्रकाशकाने दरसाल किती पुस्तके हातावेगळी करणे आवश्यक आहे याचा अंदाज बांधता येईल आणि ती गोष्ट अशक्य आहे हेही लक्षात येईल. "म्हणूनच आज असे चित्र दिसते की नोकरी अथवा स्वतःचा व्यवसाय सांभाळून फावल्या वेळात लेखक लेखन करतो आणि मासिकाचा संपादक, मुद्रक अथवा दुसरा काही तरी मुख्य व्यवसाय असणारा पण जोडधंदा म्हणून प्रकाशन करणारा प्रकाशकच टिकाव धरू शकतो."

लेखन आणि प्रकाशन यांचे हे गौणत्व सकस आणि दर्जेदार साहित्यनिर्मितीच्या दृष्टीने घातक ठरते. उत्तम लेखक हा स्वतः उदंड वाचन करणारा, प्रवास करणारा, जीवनाच्या अनुभूतीची नित्य नवी दालने शोधणारा असतो. लेखक जन्मावा लागतो हे खरे असले तरी वाचन आणि अनुभूती यांच्या कक्षा रुंदावल्याशिवाय लेखणीची तीक्ष्णता आणि व्याप्ती वाढत नाही; पण पोटाचा धंदा म्हणून दुसरा काही तरी व्यवसाय करणारा आणि 'संसारतापे अति तापलो मी' म्हणत फावल्या वेळात लेखन करणाऱ्या लेखकाच्या लेखनावर आपोआपच काही मर्यादा पडतात. प्रसंगी सर्वोच्च अशा शासनाच्या सत्तेला देखील आव्हान देणारे स्वतंत्र बाण्याचे, मनस्वी आणि निरंकुश लेखक पाश्चात्य जगतात अनेक आढळतात. त्यांच्या तुलनेने आपल्या लेखकांची स्थिती दयनीय आहे. "गृहमंत्र्यापासून गृहिणीपर्यंत सर्वजण त्याच्यावरचे वॉरंट तयार ठेवूनच असतात." लाचार हस्तिदंतीशिवाय लेखक दुसरे काय करणार?

उत्तम अथवा आदर्श प्रकाशक हादेखील आपल्याकडे वरील परिस्थितीमुळे दुरापास्त आहे. दोन-दोनशे वर्षांच्या परंपरांचा वारसा चालविणारी काही प्रकाशनगृहे इंग्लंड व अन्य युरोपीय राष्ट्रात प्रसिद्ध आहेत. आदर्श प्रकाशकाच्या प्रकाशनांना स्वतःचा तोंडावळा असतो, त्याचा ग्राहकवर्ग विशिष्ट अभिरुचीचा म्हणून ठरलेला असतो; प्रकाशकातील स्पर्धा ही चांगले साहित्य देणाऱ्या प्रकाशनसंस्था या नावलौकिकावरून चालते. 'जगभर गाजलेली ही पुस्तके आम्ही प्रकाशात आणली' याचा अभिमान हेच या प्रकाशकांच्या यशाचे गमक ठरून जाते. "तुलनेने आपला प्रकाशक पहा: सकस साहित्य प्रकाशात आणायला निघाला तर वर्षभरातच तो दिवाळे काढील!"

लेखन-प्रकाशनाच्या त्या स्थितीत गेल्या पंचवीस वर्षांत तसा फरक पडलेला नाही. लोकप्रियतेच्या दृष्टीने काही वाङ्मय-प्रकार अधिक लोकप्रिय होणे आणि काही मागे पडणे हा प्रकार जरूर झालेला आहे; पण व्यवसायाच्या यशापयशावर या बदलांचा परिणाम झालेला नाही. "१९५१ नंतर कथासंग्रह जोरात होते. आजचे अनेक ख्यातनाम कथाकार या काळात उदयाला आले आणि प्रसिद्धी पावले." १९६५च्या सुमारास लोकप्रियतेच्या दृष्टीने कथा मागे पडून कादंबरीची लोकप्रियता वाढीस लागली; पण बाकीच्या साहित्यप्रकारांच्या बाबतीत फारसा फरक पडलेला नाही. "१९६० नंतर मराठी रंगभूमीला ऊर्जितावस्था आल्याने जी नाटके रंगभूमीवर गाजली तीच वाचकप्रिय ठरली." आत्मचरित्रे, चरित्रे, प्रवासवर्णने, लघुनिबंध यांचा खप नेहमीच मर्यादित राहिला आहे.

मुळात लेखन-प्रकाशन-व्यवसायाचे दुखणे हे आहे की मराठी वाचक पुस्तके विकत घेत नाही. "वाढत्या उत्पन्नाबरोबर इतर अनेक चैनीच्या वस्तूंची मागणी वाढली; पण पुस्तकांची मागणी वाढत नाही." मराठी माणसाच्या एखाद्या आधुनिक सुसज्ज फ्लॅटमध्ये नजर टाकली तर फ्रीज, टी. व्ही., शो-केस भरून चित्र-विचित्र वस्तू यांना मानाचे स्थान दिसते; पण पुस्तकांना तेथे जागा नसते. घरात पुस्तकांना जागा नसते; कारण दिनक्रमात वाचनाला जागा नसते. "ललितसाहित्य (अर्थात वाचनालयातून आणून) वाचणाऱ्यांना 'तुम्ही का वाचता?' असा प्रश्न विचारल्यास 'वेळ जाण्यासाठी' हे उत्तर मिळेल!" म्हणूनच रहस्यकथा आणि शृंगारिक पलायनवादी कादंबऱ्या यांना महत्त्व प्राप्त होते.

असे असूनही १९५० नंतरच्या पहिल्या बावीस वर्षांत जे विविध साहित्य प्रकाशात आले त्याचे श्रेय वाचकांना नसून पाठ्यपुस्तकांना द्यावे लागेल. पाठ्यपुस्तके प्रकाशित केल्याने नफा फारसा मिळत नसला तरी उलाढाल मोठ्या प्रमाणावर चाले. मुख्य व्यवसाय म्हणून व्यावसायिक दृष्ट्या पाठ्यपुस्तकांचे प्रकाशन केले जाई. जोडीला हौस म्हणून ललित,

साहित्य प्रकाशित होत राहिले; पण १९५५ नंतर प्रथम १ ते ४ इयत्तांची क्रमिक पुस्तके सरकारने स्वतःकडे घेतली. " आस्ते आस्ते वरच्या वर्गांची पुस्तके घेत घेत १९७२ मध्ये ११ वी पर्यंतच्या सर्व पाठ्यपुस्तकांची मक्तेदारी सरकारकडे गेली. " नंतरच्या दोन-तीन वर्षांत सर्व प्रकाशकांनी महाविद्यालयीन पाठ्यपुस्तकांच्या क्षेत्रात गर्दी केली; पण महाविद्यालयीन पाठ्यपुस्तके वैयक्तिकरीत्या विकत घेणारे विद्यार्थी मुळातच कमी असतात; त्यातच " एकाच विषयावर अनेक प्रकाशकांची पुस्तके. परिणामी कोणतेच पुस्तक व्यावसायिक यश मिळवू शकत नाही." तात्पर्य पाठ्यपुस्तके काढून व्यावसायिक यश संपादन करावे व जोडीला ललितसाहित्य प्रसिद्ध करावे ही शक्यता संपलेली आहे.

" आजची अवस्था ही अशी आहे. पाठ्यपुस्तकांचा आधार गेल्याने प्रकाशनव्यवसाय डबघाईला आला आहे. वाचनालये वाढली असली तरी त्यातून मासिके, रहस्यकथा आणि हिणकस शृंगारिक कादंबऱ्या यांनाच मागणी आहे. ग्रंथालयांतूनदेखील चांगले साहित्य वाचणारा वाचक नाही. त्यामुळे लेखकांना प्रकाशक मिळत नाही. प्रकाशक प्रकाशनव्यवसाय बंद करण्याच्या मार्गे आहेत. " छापील पुस्तकांच्या तारणावर बँकदेखील कर्ज देत नाही; कोरा कागद बँकेला चालतो." अशा परिस्थितीत छोट्या हलक्याफुलक्या कादंबऱ्या, रहस्यकथा एवढ्यापुरताच व्यवसाय करणारे प्रकाशक टिकतील. " मासिके चालविणाऱ्या प्रकाशकांना मासिकातलीच कादंबरी कंपोज फिरवून पुस्तकरूपाने प्रसिद्ध करणे परवडते; म्हणून असे करणारेही काही प्रकाशक आहेत." पण प्रकाशनातील विविधता, उपक्रमशीलता, प्रायोगिक लेखनाला वाव देण्याची प्रवृत्ती या गोष्टी इतिहासजमा होत चालल्या आहेत. या परिस्थितीचा साहित्यनिर्मितीवर उलटा परिणाम होण्याचा धोका आहे. जो वाङ्मयप्रकार बऱ्यापैकी खपतो तोच प्रकाशित करण्याशिवाय प्रकाशकाला गत्यंतर नाही ! ' अमुक असे लिहिलेत तर प्रसिद्ध करतो ' हा अभिप्राय पुन्हा पुन्हा ऐकत " आपले हस्तलिखित चोपडे काखोटीला मारून फिरणारा लेखक हताश होऊन अभिव्यक्तीच्या माध्यमाबाबत तडजोड करायला तयार होईल तेव्हा तोही असे स्वस्त साहित्य प्रसवू लागेल." असे 'परिवर्तन' झालेले अनेक लेखक आज मराठीत आहेत. परिणामी मराठी साहित्याची फार मोठी हानी होणार आहे. येत्या पंचवीस वर्षांतील मराठी वाङ्मयाचा इतिहास एकविसाव्या शतकाच्या प्रारंभी लिहिला जाईल तेव्हा " या पंचवीस वर्षांत मुख्यत्वे रहस्यकथा आणि पात्रांची नावे बदलून त्याच त्या कथा सांगणाऱ्या चटोर हिणकस कादंबऱ्या यांचीच मराठी वाङ्मयात भर पडली " असे लिहिले जाणार की काय हा खरा धोका आहे. " आज लेखन–प्रकाशन–व्यवसाय विशिष्ट टप्प्यावर आहे असे सुरुवातीस म्हटले ते याच अर्थाने !"

❋ ❋

---


**अर्थ मासिकाची वर्गणी**

**संपादक ' अर्थ '**

**९०६, शिवाजीनगर, पुणे ४ ह्या पत्त्यावर चेक वा मनीऑर्डरनें पाठवावी.**


---

# प्रकाशन

## श्री. वि. पु. भागवत—श्री. गं. पां. परचुरे

### महोत्सवी ‘मौज’ प्रकाशनाचे

### वि. पु. भागवत

**पल्या प्रकाशनसंस्थेचा नुकताच रौप्यमहोत्सव झाला.**
**र ललितसाहित्य, वैचारिक साहित्य आणि नवीनतेचा**
**ष्कार देणारे नवे प्रयोगशील वाङ्मय प्रसिद्ध करून**
**मराठी साहित्यात आपले नाव केले आहे. इतक्या**
**या दीर्घ अनुभवानंतर साहित्यप्रकाशनाच्या आर्थिक**
**बद्दल आपल्याला काय वाटते ?**

काशनव्यवसायाचे आर्थिक मूल्यमापन केल्यास माझे
वे आता असे मत होऊ लागले आहे की, प्रकाशनव्यव-
त त्यातल्या त्यात आम्ही ज्या प्रकारचे वाङमय प्रसिद्ध
, (एका विशिष्ट अभिरुचीचे, विशिष्ट वर्गाचे) “त्या
चे प्रकाशन करण्यास आता दिवस अनुकूल नाहीत.”
ाची टंचाई, छपाईचा खर्च, बांधणी, आर्टवर्क, ब्लॉक्स,
प व जाहिरातखर्च इ. खर्चात गेल्या ५–१० वर्षांत
वाढ झाली आहे. दुसऱ्या बाजूने आमच्या ग्राहकवर्गात
उच्च, मध्यम व मध्यमवर्गीय ग्राहकांचा समावेश होतो
ी खरेदीशक्ती महागाईमुळे कमी झाली आहे. ललित-
ांचा ग्राहकवर्ग म्हणजे वाङ्मयाचे रसिक, मराठी
याचे अभ्यासक, शाळा–कॉलेजे येथील ग्रंथालये इत्यादी.
क्षणाचा प्रसार फार झाला असला तरी पुस्तकं विकत
वाचणारा वर्ग काही फारसा वाढलेला नाही.” त्या-
य अनेक प्रकाशनसंस्था निघत आहेत. अनेक पुस्तके
आहेत. नवे लेखक पुढे येत आहेत. “ह्या सर्वांना
र देणारा वर्ग आहे तितकाच आहे. म्हणजेच त्यामुळे
ाच्या पूर्वीच्या मार्केटमध्ये स्पर्धेने कमीजास्त बदल होत
.” अलीकडे चांगल्या अभिरुचीचे, चांगल्या साहित्यिक
दर्जेदार साहित्य बाजारात विकण्यास अडचणी
ात. “त्यामुळे विशेषत: ललितसाहित्य व वैचारिक
य ह्यांना त्यातल्या त्यात जास्त प्रमाणावर आर्थिक झळ

बसते.” इतर प्रकाशन-प्रकार उदाहरणार्थ, धार्मिक पुस्तके, पंचांगे, व्यावहारिक माहितीची पुस्तके, रहस्यकथा, किशोर-साहित्य, पाठ्यपुस्तके, स्वस्त साहित्य ह्यांचे मार्केट ठीक असते; पण प्रकाशनव्यवसायातील प्रतिष्ठा ह्या प्रकारच्या साहित्यास तितकीशी नाही; “पण जी प्रतिष्ठा आहे ती आर्थिकदृष्ट्या फसवी आहे हेही कटुसत्य आहे.”

**मंदीची झळ बसून तोटा सहन करण्याची ताकद न राहिल्यामुळे काही प्रकाशनसंस्था बंद पडल्या आहेत काय ?**

महाराष्ट्रातल्या ज्या नामांकित प्रकाशनसंस्थांच्या इमारती, नावलौकिक आणि उत्पन्न व धंद्यात अग्रेसरत्व होते अशा अनेक जुन्या संस्था बुडल्या आहेत. ज्या तूर्तास यशस्वी आहेत त्यांच्यावरून इतरांची कल्पना करू नये. काही प्रकाशनसंस्था प्रकाशनात शिखरावर होत्या; पण काहींनी छापखाना घेतला, काहींनी नवी गुंतवणूक, नवी साहसे केली व त्याच्यात त्या रसातळाला गेल्या. काही संस्थांचा डोलारा वाढत गेला, विक्री-उलाढाल वाढली; पण त्याचबरोबर नोकरशाही यंत्रणेवरील खर्च अवाढव्य वाढत गेला. कशाचा कशाला मेळ राहिला नाही म्हणून त्या अयशस्वी झाल्या. अशांची नावे सर्वश्रुत आहेत. ह्या गेल्या २–३ वर्षांत अनेक वर्षांचे स्टँडिंग असलेल्या मातब्बर कंपन्यांचीही धूळधाण झाली. तेव्हा आपल्या डोळ्यां-समोरच्या “यशस्वी प्रकाशनसंस्थांकडे पाहून, प्रकाशन-व्यवसायाचे गणित बांधणे हे अप्रशस्त ठरेल.”

**प्रकाशनव्यवसायाला कोणत्या गोष्टींची कमतरता भासते?**

प्रथमत: चांगल्या पुस्तकाच्या विक्रीबाबत. पुस्तकाबद्दल एखाद्या वृत्तपत्रात परीक्षण आले, जाहिरात आली, त्याचा प्रकाशनसमारंभ झाला, थोडा बोलबाला झाला की एखाद्या वाचकाला ते घ्यावेसे वाटते; पण त्यानंतर ते तात्काळ मिळण्याची यंत्रणा नसल्यामुळे त्याच्या मनातला तो आवेग ओसरतो. आमच्या पुस्तकवाल्यांची ही सर्वांची गरज आहे की पुस्तक वाचकाच्या हातात त्याला बघायला मिळणं ह्याकरता जी विक्रीतंत्रे आवश्यक आहेत त्यात छोट्या छोट्या गावातील पुस्तकविक्रेते, फिरते विक्रेते, साहित्यचर्चामंडळे, ग्रंथप्रदर्शने, फिरती विक्रीकेंद्रे इत्यादींचा उल्लेख करता येईल. “अमेरिकेत

पुस्तकांच्या विक्रीकरता ड्रगस्टोअर्स, उपाहारगृहे, सिगरेट-कंपन्यांचे स्टॉल्स इत्यादींनी आपले सहकार्य पुस्तकप्रकाशकांना दिल्यामुळे पुस्तकांची बाजारपेठ विस्तृत झाली आहे.

दुसरी गोष्ट म्हणजे पुस्तकाच्या किंमतीची. पॉकेटबुक, पेपरबॅक ह्या नव्या कल्पना यशस्वी होण्याचे कारण त्यांच्या किंमती व त्यांचा साईज. "अशा रीतीने मराठीत पेपरबॅक रहस्यमालांखेरीज ललितलेखनात क्वचितच रूढ झाले आहे."

"तिसरी कमतरता म्हणजे चांगल्या मुद्रणाची. आज महाराष्ट्रात ४–५००० मुद्रणालये असूनही ललितलेखनाची मांडणी, निर्दोष छपाई व तांत्रिक सफाई ह्यांचा दर्जा ठेवू शकणारी फार थोडी मुद्रणालये आहेत." ग्रंथमुद्रणात त्या मानाने पैसे कमी मिळतात, यातायात जास्त आणि बिल मिळायला फार वेळ थांबावे लागते. त्यापेक्षा व्यापारी मुद्रणात क्वालिटीपेक्षा झटपट काम, झटपट पेमेंट व कमी त्रास ह्यामुळे चांगले मुद्रक देखील ग्रंथमुद्रणास मिळू शकत नाहीत.

चौथी बाब म्हणजे भांडवलाची. "पुस्तकात पैसे गुंतवणाऱ्या प्रकाशकाला बँका किंवा इतर पतसंस्था कर्ज देत नाहीत." त्याला खाजगी सावकाराकडे ३५ ते ६० टक्के व्याज देऊन हा व्यवसाय प्रसंगी निभावून न्यावा लागतो. ग्रंथ-प्रकाशनाची सामाजिक व सांस्कृतिक गरज शासनसंस्थेस मान्य आहे. राज्यसरकार वा साहित्यअकादमी चांगल्या ग्रंथ-प्रकाशनाला सर्व प्रकारे उत्तेजन व पुरस्कार देत आहेत; पण प्रकाशनव्यवसाय मात्र बँकिंगच्या नियमात बसत नाही!" चांगलं साहित्य लोकांनी निर्माण करावं ही अपेक्षा दिसते; पण त्याकरता जी झळ पोहोचते त्याबद्दल शासन काही विचारच करीत नाही. अशीच हेळसांड आपल्या देशातील चित्रपटव्यवसायाची झाली. चांगल्या फिल्म्स निर्माण करण्याला प्रेरणाच राहिली नाही. सर्वत्र कमर्शियल, गल्लाभरू चित्रपट ठराविक मसाल्याचे निघू लागले. म्हणून दर्जेदार व प्रायोगिक चित्रपट तयार करणाऱ्या नव्या महत्त्वाकांक्षी चित्र-पटनिर्मात्यांना भांडवलसहाय्य देण्याकरता 'फिल्म फायनान्स कॉर्पोरेशन' निघाले. ह्या कॉर्पोरेशनने अनेक चांगले चित्रपट— जे एरवी निघू शकले नसते—त्यांना पुरस्कार दिला. एवढेच नव्हे तर त्यांना थिएटर्स मिळत नसल्यास त्यांचेकरता वेगळी चित्रपटगृहे बांधण्याचा सुद्धा संकल्प केला आहे.

ललित व वैचारिक उच्च दर्जा व अभिरुचीच्या साहित्याच्या प्रकाशनाकरिता असे एक वेगळे "लिटरेचर फिनान्स कॉर्पोरेशन निघाल्यास त्यांच्या हमीने वा प्रत्यक्ष त्यांचेकडून चांगले साहित्य निर्माण होण्यास उत्तेजन मिळेल." आता जे काही चांगले प्रकाशक हे काम करीत आहेत ते दुसऱ्या धंद्यात मिळवलेला पैसा ह्यात स्वतःच्या आवडीकरता गुंतवत आहेत. उदा. काही पाठ्यपुस्तके काढतात, त्यात नफा मिळवतात. त्यातला काही भाग ह्या प्रकारच्या प्रकाशनात गुंतवण्याचा धोका पत्करतात. आमच्यासारखे प्रेस चालवतात, त्यातून येणारा काही पैसा इकडे तोटा खाण्यासाठी बाजूला काढतात. काही प्रकाशक बाजारात चालणारी उथळ पुस्तके काढतात. अशा ३–४ पुस्तकांवर मिळालेल्या पैशातून एक चांगले पुस्तक काढावे असा प्रयोग करण्यास सरसावतात.

"सारांश खर्चात होणारी वाढ, दीर्घ काळ गुंतून पडणारे भांडवल, चांगल्या मुद्रण–वितरणाचा अभाव आणि भांडवलाची कमतरता अशा ह्या व्यवसायाच्या काही प्रमुख समस्या आहेत."

साधारणपणे किती पुस्तके यशस्वी होतात? किती कालां-तराने यशस्वी होतात? नेमकी कोणती पुस्तके यशस्वी होतात?

ह्या बाबतीत काहीच निश्चित सांगता येत नाही. ही एक रेस आहे... जुगार आहे. काही पुस्तके अनपेक्षित रीत्या प्रचंड यश देऊन जातात. काही पुस्तके ५–६ वर्षांनंतर एकदम प्रकाशझोतात येतात आणि त्यांच्याकरता कराव्या लागणाऱ्या गुंतवणुकीचा बोजा हलका करून जातात. काही दर्जेदार कादंबऱ्या सपशेल पडतात. एक उदाहरण सांगतो. आमचे 'मौजेचे' एक घनिष्ठ संबंध असलेले व लोकांनी डोक्यावर घेतलेले लेखक श्री. ना. पेंडसे ह्यांची 'गारंबीचा बापू' ही कादंबरी घ्या. ही कादंबरी धंद्याला फार चांगली गेली. त्यांची रथचक्र हीही बऱ्यापैकी गेली; पण ललितसाहित्याचे आमचे निकष लावल्यास त्यांची 'हत्या' ही कादंबरी 'बापू-यशोदा' इ. पेक्षा सर्वश्रेष्ठ आहे; पण ती पार आपटली! कदाचित त्याचे कारण त्याचे कव्हर असेल, शीर्षक (Title) असेल. काहीही असो ती क्लिक झाली नाही. त्याच्या उल[ट] उदाहरण घ्या. सौंदर्यशास्त्रावरील तसं पाहिलं तर क्लिष्ट Academic, तत्त्वचिंतक पुस्तक श्री. प्रभाकर पाध्यांनी जेव्हा आमचेकरता लिहिले तेव्हा ते सावकाश जाईल. जेमतेम मुद्[दल] काढेल एवढ्याच अटकळीने आम्ही प्रसिद्ध केले; पण त्याची विक्री अपेक्षेपेक्षा जास्त चांगली झाली.

तात्पर्य कोणते पुस्तक कसे यशस्वी होईल हे सांगणे कठीण; केव्हा यशस्वी होईल हेही कठीण. उदा. 'बटाट्याची चाळ' हे श्री. पु. ल. देशपांडे ह्यांचे पुस्तक. जसजसे त्याचे एक पात्री प्रयोग होत गेले तसतसे ते जास्त खपत गेले. आमचाच पूर्वीचा लेखक एखाद्या पुस्तकाने एकदम लोकप्रियतेच्या उंचीवर गेला तर त्याची जुनी पुस्तके सुद्धा खपू लागतात. साधारणपणे

-१० पुस्तकांत एखादे सुपर हिट होते. ५०–६०% पुस्तके र असतात. उरलेली पडतात. यशस्वी पुस्ताकांचे पैसे स्वी पुस्तकांवर खर्च होत असतात.

**ाधारणपणे प्रती काढताना आपले काही स्टँडर्ड नॉर्म्स र काय ?**

कादंबरी असली तर तिच्या २००० प्रती, गंभीर प्रकृतीचे रिक लेखन असल्यास १५०० प्रती आणि कविता १००० आमचे एक गणित बसले आहे. कवितांना मार्केट कमी. रिक लेखनाला मध्यम. कादंबरीला बरे."

ाधारणपणे पुस्तकाची किंमत ठरवताना पुस्तकाचा खर्च असा सर्वसाधारण बऱ्याच प्रकाशकांचा संकेत पूर्वपरंपरेने आहे. म्हणजे पुस्तकनिर्मितीचा १ प्रतीचा खर्च समजा पये असल्यास त्याची किंमत १० ते १२ रुपयांपर्यंत रली जाते. ह्यातच भांडवलाचे व्याज, विक्रीवितरण खर्च, न, कमिशन्स इ. खर्च निघू शकतात. १ ली प्रत १ वर्ष वर्षांत गेली तर प्रकाशक पूर्णपणे खूष असतो. १ प्रत खपल्यास त्याचे मार्जिन धरून खर्च सुटतो. जसजसे कपाटात पडून रहाते तसतसा त्याच्या गुंतवणुकीचा वाढत जातो. न गेलेली पुस्तके गोडाउनमध्ये धूळ खात ानंतर ती कधी तरी जातील ह्या आशेने सुरक्षित ठेवतांना ाक चिकाटीने जे प्रयत्न करतो ते केविलवाणे असतात.

**काशनव्यवसायाची ही आर्थिक समस्या फक्त आपल्या आहे की इतर देशांतही ती तशीच आहे ?**

ी समस्या आता सर्वत्र आहे. विशेषतः चांगले साहित्य ण करणाऱ्या प्रकाशकांना ही जगभर भासते आहे. नुकतेच च्या 'डेली टेलिग्राफ' ह्या वजनदार पत्रातील डेव्हिड वे ह्यांचा एक लेख वाचण्यात आला. इंग्लंडमध्ये प्रकाशन-ाय प्रथितयश व फार जुना आहे; पण गेल्या २५ वर्षांची ा करता कादंबरीच्या किंमतीत ७ पट वाढ करावी लागत इंग्लंडमध्ये चलनवाढ, कागदटंचाई, छपाईखर्च, मजुरी-वितरणखर्च ह्यात वाढ झाल्यामुळे साहित्य माफक दरात ध्य करणे अशक्य झाले आहे. पॉल हॅम्लिन ह्यांच्या ीनुसार हा प्रश्न फक्त ललित व वैचारिक वाङमयापुरता ादेत आहे. कारण की त्याच्या मते, पाकक्रतीवरील आणि ापयोगी माहिती देणारी पुस्तके साबणासारखी विकली आहेत. दर्जेदार साहित्यात १९७४ ह्या वर्षी प्रथमच घट ी आढळते. पूर्वी १०००–२००० प्रतींची आवृत्ती काढता पण आता स्थिर खर्च वाढल्यामुळे ४००० ते ५००० ो आवृत्तीच किफायतशीर होते; पण त्याकरता जास्त ल गुंतवावे लागते. " अशा वेळी नव्या, नाव नसलेल्या पण चांगल्या लेखकाला पुढे आणण्याचा प्रयोग करता येत नाही. म्हणून ब्रिटनमध्ये लेखक वृत्तपत्रांत लिहून पहिल्यांदा आपलं नाव एस्टॅब्लिश करतो तरच त्याला ग्रंथलेखक म्हणून प्रवेश मिळू शकतो. टेलिव्हिजन, चित्रपट, वृत्तपत्रे ही नवी माध्यमे वाचनप्रवृत्तीत व वेळात अडथळे आणू शकतात. ४० वर्षांपूर्वी पेपरबॅक पुस्तके काढण्याची कल्पना सर ॲलन लेन ह्यांची. त्यांची पेंग्विन फार लोकप्रिय झाली. सुरुवातीला त्या प्रकारची हेटाळणी झाली नव्हती असे नाही; पण आता पुस्तकनिर्मिती महागडी झाल्यामुळे विद्वत्तापूर्ण संशोधन-निबंध, विद्यापीठांची दर्जेदार टेक्स्टबुके ही देखील पेपरबॅकमध्ये निघू लागली आहेत." पॅन बुक्स, ॲलन ह्यांची स्टार बुक्स ह्यांच्या स्पर्धेची झळ पेंग्विनलाही जाणवू लागली आहे. "अगदी अलीकडची एक क्रांती म्हणजे–मोठ्या स्टाफ व स्थिर (Overhead Costs) खर्चातून वाट काढण्याकरिता काही तरुणांनी नव्या प्रकाशन-संस्था काढल्या आहेत की ज्यात फक्त २–३ व्यक्ती काम करतात." ह्यांना मोठ्या कंपन्यांत चांगला अनुभव मिळालेला असतो. "हे ग्रुप्स घरगुती उद्योगाप्रमाणे कमी खर्चात चांगले दर्जेदार पुस्तक प्रसिद्ध करू शकत असल्यामुळे मोठ्यांशी टक्कर देऊ लागले आहेत." अशीच काही नावे सांगता येतील ती म्हणजे मॉरिस टेंपल स्मिथ, क्लाइव्ह बिंगले, टी योब्रनं प्रेस इत्यादी. "गेल्या दशकातील अमेरिकेतील सर्वांत यशस्वी पुस्तके म्हणजे कुकचे 'अमेरिका', जे. ब्रोनोव्हस्की ह्यांचे 'ॲसेंट ऑफ मॅन', केनेथ क्लार्कचे 'सिव्हिलिझेशन'. हॅालोवेचा अभिप्राय असा आहे की, पुस्तकनिर्मिती महाग झाल्यामुळे कमी पुस्तके पण चांगली गुणवत्तापूर्ण पुस्तके पाश्चात्य देशात निर्माण होऊ लागली आहेत.

ब्रिटिश पुस्तकांना जगभरचे मार्केट आहे. आपल्याकडेच पहा ना, विनोबाजींचे 'गीताप्रवचने' हे पुस्तक सर्व भाषांत प्रसिद्ध झाले आहे. त्यामुळे भारतातले ते Bestseller पुस्तक आहे. मराठी पुस्तकांचे मार्केट मर्यादित आहे. म्हणून प्रकाशकांना पेपरबॅकचे प्रयोग करणे सुद्धा किफायतशीर नाही.

**आपण प्रकाशनव्यवसायाबद्दलच्या ह्या अडचणी सांगितल्या ह्याचा अर्थ प्रकाशनव्यवसायातला आपला इंटरेस्ट कमी झाला असे समजायचे काय ?**

खरे म्हणजे मी सर्व प्रकाशनव्यवसायाबद्दलचे चित्र आपणास सांगितले. आमचा इंटरेस्ट ह्यात व्यावसायिक यशाकरता मुळापासूनच नाही. त्यामुळे इंटरेस्ट कमी होण्याचा प्रश्न उद्‌भवत नाही. आम्हा दोघा बंधूंना म्हणजे प्रा. श्री. पु. भागवत व मी ह्यांना साहित्याची मुळातच आवड आहे. "चांगलं साहित्य कलात्मक पद्धतीने लोकांपुढे सादर करण्यात

आम्हाला साहित्यिकाइतकाच 'निर्मिति-आनंद' मिळतो." श्रीपुंना साहित्याची जाण आहे, मला मुद्रणातल्या सौंदर्याची ओढ आहे. आमचे सहकारी श्री. राम पटवर्धन हे आमच्याच आवडीनिवडी–ध्येयाचे आहेत. तेव्हा आम्ही पुस्तके प्रकाशित करत राहूच. "कोणाला कसले व्यसन, कोणाला कसले. आम्हाला हे! साहित्यप्रकाशनात काही पैसे तोटचात गेले तर ते आम्ही आमच्या शोकाखातर समजतो. त्यामुळे वैयक्तिकदृष्टचा आम्हाला आर्थिक तोटचाबद्दल खंत नाही." 'सत्यकथा' मासिकसुद्धा व्यावसायिक यशाच्या गणिताने चालवत नाही. तुम्ही अगदी केव्हाही अवचित आमच्या घरी या, आम्हाला प्रेसमध्ये भेटा, ऑफिसमध्ये भेटा. आमचे कपडे, आमच्या सवयी, खाणे, रहाणीमान पहा. परवा श्रीपुंना कुणी तरी विचारले की, 'तुमच्या घरी टी. व्ही. कसा नाही?' त्यावर त्यांनी सांगितले की, 'त्या रकमेत एका होतकरू उदयोन्मुख चांगल्या लेखकाची साहित्यकृती मला छापता येईल म्हणून!'

ह्यात आम्हाला फार मोठा त्याग वाटतो, साहित्यसेवा, सामाजिक जाणीव असले शब्द वापरायचे नाहीत. "साहित्य ही आमची आवड आहे म्हणून आम्ही साहित्याचे प्रकाशन करतो. माझ्या मते साहित्याचा प्रकाशक साहित्यप्रेमी थोडाफार तरी असतोच. तो रद्दीवाला नव्हे." एक मात्र अलीकडे पथ्य आम्ही ठेवलंय ते असं की आमच्या पुढच्या पिढीला ह्या शोकाकरता कर्जाचा बोजा ठेवायचा नाही. म्हणून प्रेस इ. ज्या प्राप्तीला चाळल्या आहेत त्या गोष्टी आम्ही आमच्या मुलांना देऊन टाकल्या आहेत. छापखान्यात मिळवलेला पैसा अतःपर प्रकाशनात उधळावयाचा नाही अशी मर्यादा अलीकडे घालून घेतली आहे. बरे, आमच्या गरजा फार थोडचा आहेत. आम्ही जे दोघे भाऊ कष्ट करतो त्याचे जे द्रव्यार्जन होते त्यातले व प्रकाशनसंस्थेतले भांडवल आम्ही आमच्या शोकाकरता खर्चत असल्यामुळे नैतिकदृष्टचा समाधान आहे. "अशी २५ वर्षे निभली!" बरीच चांगली, दर्जेदार, मान्यवर पुस्तके आम्ही प्रसिद्ध केली. नव्या कल्पना, नवे फॉर्म्स, नव्या पद्धतीचे प्रयोग रूढ केले. शासनाची व अन्य संस्थांची पारितोषिके मिळवली. चोखंदळ टीकाकार व समर्थ लेखकांमध्ये वाहवा मिळवली. अशा अनेक गोष्टी झाल्या.

पण गेल्या पिढीतल्या साहित्यावर प्रेम करणाऱ्या आम्हा भावांसारखे कोणी ह्यापुढे तीच गोष्ट तितक्याच जिद्दीने चालवतील ह्याची काय खात्री? "हा आमचा आनंद आमच्यापुरता!"

एकच खंत वाटते: की आपलं राज्य कल्याणकारी आहे. "कल्याणकारी राज्यात आर्थिकदृष्टचा मूलभूत गरजांबरो सांस्कृतिक गरजापूर्ती करण्याइतपत समाजाचे रहाणीम वाढवायचे असते." तेव्हा चांगले दर्जेदार ललित व वैचारि साहित्य निर्माण व्हायला शासनाने भांडवलाचे सहाय्य, वित्त व्यवस्था, इतर अनुकूल वातावरण इत्यादि गोष्टींचे सहा प्रकाशक-लेखकास व संबंधितास दिल्यास हा आर्थिक ता सुसह्य होईल."

दुसरी गोष्ट म्हणजे आमच्या प्रकाशनव्यवसाया आर्थिक शास्त्रशुद्ध अभ्यास व्हावा ह्याकरता मी गेले अने वर्षे प्रकाशक-संघटना, साहित्यसंमेलने इ. माध्यमांमार्फत प्रय करतोय. अशी एखादी संस्था पुढे आल्यास आम्हाला आमच आर्थिक व्यवहारामध्ये व्यावहारिक यश मिळवण्यास आवश्य ते शास्त्रीय मार्गदर्शन लाभू शकेल.

## परचुरे प्रकाशनचे

# श्री. गं. पां. परचुरे

**आपण प्रकाशनव्यवसायात कसे वळला?**

अगदी कुमारवयापासूनच मी माझे आप्त, माधवबागेती प्रख्यात 'परचुरे–पुराणिक मंडळीचे' एक संचालक श्री बळवंतराव परचुरे ह्यांच्या दुकानात पडेल ते काम क लागलो. पुस्तके विकणे, पुस्तकांचे गठ्ठे गिरगावात फिरव हिशोब ठेवणे, छापखान्यात चक्कर टाकणे इ. कामे अस पगार नव्हताच. काकांच्याकडे रहायचे, जेवायचे, दाढी सुद्धा दोन आणे मागून घ्यायचे. श्री. बळवंतरावांनी भागीदा सोडल्यानंतर मी माझ्या धाकटचा काकांच्या 'बलवंत पुस्त भांडारा'त काम करू लागलो. तिथे जमले नाही म्हण कटुता न ठेवता मी स्वतंत्र काही काम करू लागल सावरकरांच्या तत्त्वज्ञानाबद्दल आदर होताच. त्या वेळी योग योगाने सावरकरांची पुस्तके जप्तीतून मुक्त झाली. "म्हा गी त्यांचे '१८५७ चे स्वातंत्र्यसमरयुद्ध' हे पुस्तक प्रकाशि करावे ह्या विचारात होतो. त्या वेळी पूर्वी दुकानात ओळख झालेले एक साहित्यप्रेमी वाचक श्री. गो. कृ. पाडगाव ह्यांनी आपणहून दहा हजार रुपयांच्या नोटा हाता ठेवल्या. माझे पहिले पुस्तक प्रकाशित झाले. ३००० ची होती. तीन महिन्यांतच ती खपली. पहिलेच पुस्तक इ यश मिळवून गेले की त्यामुळे प्रकाशक होण्याचा मा मनसुबा पक्का झाला."

तुमच्या प्रकाशनव्यवसायात व्यावसायिक दृष्ट्या तुम्हाला कोणाची मदत झाली?

पुस्तकं लिहिणारे लेखक हे सर्वांत महत्त्वाचे. सुदैवाने ला लोकोत्तर कर्तृत्वाची व अलौकिक व्यक्तिमत्त्वाची णसं लेखक म्हणून मिळाली. त्यात सावरकर, अत्रे, फडके ा नावांचा मी विशेष उल्लेख करतो. ह्या तिन्ही व्यक्ती ्ड मोठ्या होत्या आणि त्यांचा चाहतावर्ग व वाचक- ं त्यांची पुस्तके प्रकाशित झाली की त्याला योग्य तो तिसाद द्यायची. सिद्धहस्त व प्रभावी लेखक मिळवणे, त्यांची र्जी, विश्वास व लोभ संपादन करणे हे थोडंसं भाग्य,- थोडंसं भाव व वर्तनावर अवलंबून. त्यानंतर व्यवसायबंधू - त्यांची रत पुस्तकाच्या निर्मितीकरता लागते. त्यात मौजेचे भागवत- टुंब, पॉप्युलर बुकडेपोचे भटकळ, श्री. पाडगावकर, चित्र- र रघुवीर मुळगावकर आणि कोल्हापूरच्या ज्ञानेश्वर सचे श्री. भाऊसाहेब सहस्रबुद्धे व अन्य किती तरी सुहृद ांचे प्रेमपूर्वक सहकार्य हे फार महत्त्वाचे आहे.

आपण आतापावेतो किती पुस्तके प्रसिद्ध केली? ती कशा प्रकारची आहेत?

१९४७ मध्ये मी माझा स्वतःचा प्रकाशनव्यवसाय सुरू ला. सुमारे ३० वर्षे झाली. त्या अवधीत मी "एकूण ४६५ स्तके प्रकाशित केली. त्यात नाटके सुमारे १५०, अत्रे- ाहित्य ४५, फडक्यांची २५, सावरकरांची १४, रमेश मंत्रींची १, जयवंत दळवींची ६ आणि श्री. पु. ल. देशपांडे, श्री. संत कानेटकर इत्यादी लोकप्रिय साहित्यिकांची नाटके प्रसिद्ध ली." म्हणजे मी प्रकाशित केलेल्या पुस्तकांचे वर्गीकरण रायचे झाले तर मराठी नाटके, सावरकर–अत्रे–फडके ह्या यींचे साहित्य आणि इतर काही संकीर्ण वैचारिक, राजकीय ललित असे साहित्य. नाटकांचा प्रकाशक ही एक माझी वशेष स्वरूपाची मक्तेदारी आहे.

नाटके प्रकाशित करण्याकडे तुम्ही जास्त लक्ष का पुरवलेत?

धंदाच्या दृष्टीने नाटकांची निर्मिती, छपाई, लेखकाचे ानधन इ. खर्च कमी येतो. नाटकाची किंमत त्यामानाने मी असते. कारण तीन अंकी नाटक १००–१२५ पानांत ासते. किंमत सामान्य वाचकाला परवडते. गणेशोत्सव इ. ार्वजनिक उत्सवात, शाळा–कॉलेजे ह्यांच्या संमेलनात मराठी ाणसाला नाटकांचे प्रयोग करण्यात खूप रस असतो. ाटकाचे वेड कोकणपट्टी, गोवा, सावंतवाडी भागात तर ारच आहे. आपल्या मुंबई इ. शहरांतील कामगारांना खील नाटक बसविण्याचा शोक फार. त्यामुळे नाटकांचा प बऱ्यापैकी होतो. कारण एक नाटक बसवायचे म्हणजे त्याच्या किमान ४–५ प्रती सहज जातात. जिल्हा, तालुका ग्रंथालयात देखील नाटकांना मागणी असते. एखादे ऐतिहासिक, वीरश्रीयुक्त वा पौराणिक नाटक काढले तर एकट्या गोव्यात त्याच्या १०० प्रती सहज जातात. माझी जी काही विक्रमी पुस्तके आहेत त्यात प्रामुख्याने काही नाटके धंद्याच्या दृष्टीने –फार लाभदायक झाली. "उदाहरणार्थ अत्र्यांचे 'मी मंत्री झालो.' ह्या नाटकाची ५००० ची आवृत्ती दोन महिन्यांतच संपली. 'तो मी नव्हेच' ह्या त्यांच्या नाटकाच्या १९६२, जुलै ६३, सप्टेंबर ६३, ६५, ६९ अशा आवृत्त्या निघाल्या. प्रत्येक आवृत्ती २००० ची होती." तेही नाटक बाजारात चांगले गेले. त्याची भाषांतरे झाली, प्रयोग झाले. जुन्या पिढीतल्या "विष्णुपंत औंधकर, ह्यांचे 'आग्ऱ्याहून सुटका' हे नाटक एव्हरग्रीन आहे. त्याच्या प्रत्येक आवृत्तीच्या २००० प्रती १९४८, ५०, ५७, ६१, ६६, ७३; मध्ये निघाल्या." अजूनही त्या नाटकाचे प्रयोग तितक्याच आवेशाने व प्रेमाने होतात.

पु. ल. देशपांडे ह्यांच्या 'तुझे आहे तुजपाशी' ह्या नाटकाने तर कळसच केला आहे. आतापर्यंत त्याच्या १० आवृत्त्या निघाल्या. शेवटची ५००० प्रतींची होती. तीही वेगाने खपली. सारांश, काही नाटकांनी मला धंद्यात खूपच बरकत मिळवून दिली यात शंका नाही.

नाटकं प्रकाशित करण्याकडे मी लक्ष पुरवले याचे कारण केवळ धंद्यातील आडाखे एवढाच भाग नाही. त्याच्या जोडीला मला स्वतःला नाटकं फार आवडतात. त्याबद्दल एक प्रकारे 'खूस' आहे. हा शोक असल्यामुळे व कोकणातल्या इतर सर्वसामान्यांप्रमाणे नाटकांत सर्वतोपरी सहभाग घेण्याची आवड असल्यामुळे मी नाटके प्रसिद्ध केली, हेही तितकेच खरे.

प्रकाशनव्यवसायात आपण जी पुस्तके प्रसिद्ध करता ती सगळीच यशस्वी होतात का? यशस्वी पुस्तकांचे प्रमाण गोळाबेरीज किती असेल?

ह्या व्यवसायात सगळीच्या सगळी पुस्तके व्यावसायिक दृष्ट्या यशस्वी करून दाखविणारा प्रकाशक माझ्या माहितीत एकही नाही. प्रत्येक पुस्तक यशस्वी होईलच असे ठामपणे कधीच कोणाला सांगता येत नाही. एखादा क्लबमध्ये सतत रमी खेळणारा मनुष्य जो हिशेब करतो त्याच स्वरूपाचा हिशोब इथे करावा लागतो. उदा. 'कार्डलक' कोणत्या तरी दिवशी क्वचित येतं, त्यामुळे बऱ्यापैकी कमाई होते. सर्वसाधारणपणे फारसे तोट्यात नाही, फारसे फायद्यात नाही अशी परिस्थिती टेवली तर खेळ चालू ठेवता येतो. तसं आहे हे. माझ्या ४६५ पुस्तकांत फार तर ४० एक सुपरहिट असतील. १००–२०० सीमांत (Marginal) आणि

उरलेली 'पडलेली' म्हणजे सर्वसाधारणपणे दहापैकी एक फार यश देते. ४,५ मध्यम प्रकारचे यश देतात आणि उरलेली ५-४ तोटा देतात. प्रचंड तोटा देणारी २-३ असतातच. अशा रीतीने फायदा-तोटा बराचसा सम होतो व "फायद्याचे प्रमाण तोटयाच्या प्रमाणापेक्षा थोडेसे जास्त राहिल्यास प्रकाशक पुन्हा नव्या उमेदीने एक नवे पुस्तक काढतो. त्याचा तो खेळ आहे. कधीही न संपणारा हा जुगार आहे."

उदाहरण द्यायचे झाले तर चांगल्या चांगल्या लेखकांच्या चांगल्या साहित्याकृती फसतात, मार खातात. उदा. स. अ. शुक्ल हे फार लोकप्रियतेच्या शिखरावर असताना त्यांचे 'लोकसिंहासन' हे नाटक मी प्रसिद्ध केले. २९ वर्षे झाली. त्या नाटकाच्या बऱ्याच प्रती माझेकडे अजून पडून आहेत. २९ वर्षांपूर्वी मी त्यात ३००० रुपये गुंतवले आहेत. त्याऐवजी प्लॉट वा इतर ऐवजात गुंतवले असते तर किमान दसपट रक्कम मला मिळाली असती! प्रा. ना. सी. फडक्यांची 'उजाडलं, पण सूर्य कुठे आहे?' ही कादंबरी १९५१ मध्ये काढली. त्याची पहिली आवृत्ती संपायला १९७० साल उजाडावे लागले. सावरकरांची हिंदुपतपादशाही व हिंदुराष्ट्रदर्शन ह्या पुस्तकांचा केवळ बोलबाला झाला. धंद्याला ती पुस्तके चांगली ठरली नाहीत. तेव्हा कोणतं पुस्तक धंद्यात यश मिळवून जाईल ह्याबाबतीत ठामपणाने इतक्या वर्षांच्या अनुभवाने देखील मला सांगता येणार नाही. पुस्तकाचे साधारणपणे सुप्त गुण लक्षात घेता येतात. 'मुलाचे पाय पाळण्यात दिसतात' त्या उक्तीप्रमाणे. 'तेवढा अंदाज घेऊन कमीत कमी मार खाल्लेली पुस्तके ज्याच्या नशिबी येतात तो यशस्वी प्रकाशक!'

**साधारणपणे कोणत्या पुस्तकांचे प्रकाशन हे फायदेशीर होते?**

धार्मिक, पौराणिक, सणवार, व्रतवैकल्ये, पोथ्या व तत्सम पुस्तके, उपयुक्त माहिती देणारी (उदा. स्वयंपाककृती व्यावहारिक माहिती इ. विषयांची) पुस्तके आणि थोड्या किमतीत दिलेल्या रहस्यकथा बऱ्यापैकी खपतात. अशा पुस्तकांचे किती तरी नावाजलेले प्रकाशक आहेत. उदा. केशव भिकाजी ढवळे, बाळकृष्ण गणेश पाठक, दाते पंचांगवाले इ. ह्यांची पुस्तके शेकड्यांनी, गठ्ठ्यांनी विकली जातात. खर्च फारसा नाही. ना लेखकाचे मानधन, ना पुन्हा संस्करण. शिवलीलामृत, शनिमहात्म्य, गुरुचरित्र, देवीस्तोत्र, रामरक्षा, भगवद्गीता, हरिविजय, पांडवप्रताप ही पुस्तके धंद्याला उत्तम.

**तुमच्या धंद्यात मानधन, छपाई, वितरण इत्यादींचे व्यवहार कसे होतात?**

बरेचसे नवोदित लेखक पुस्तकाचे हस्तलिखित प्रसिद्धीच्या आशेने आमचेकडे देऊन जातात. त्यांचा मानधनाचा आग्रह नसतो. पुस्तक प्रसिद्ध व्हावे अशी एक जबर उत्कंठा असते. प्रसंगी त्यात थोडाफार पैसा गुंतवावा; पण आयुष्यात आपल्या हातून एक पुस्तक व्हावं असंही काहींना मनापासून वाटतं. दुसरा वर्ग जरा यश मिळवलेला पण होतकरू लेखक. ह्याला पानांवर उक्ते पैसे मिळाले तरी चालते. म्हणजे त्याचे अधिकार संपतात. त्यानंतरचा तिसरा वर्ग म्हणजे काही उचल घेणारा व अल्प रॉयल्टी घेणारा. ह्यापेक्षा श्रेष्ठ वर्ग म्हणजे आम्ही ज्यांच्याकडे हेलपाटे घालून पुस्तक मिळवितो असा. ह्याला सांभाळावा लागतो. लेखकाचे मानधन १५ टक्क्यांपर्यंत द्यावे असा रूढ संकेत आहे. पुस्तकाच्या बड्या वितरकाला (Wholesaler) सुमारे २५% कमिशन द्यावे लागते. १० टक्के संकीर्ण खर्च आणि उरलेला ३५ – ४० टक्के हा पुस्तकाच्या निर्मितीचा खर्च असतो. त्यांत छपाई, वेष्टन, बांधणी, जाहिरात इ. खर्च येतो. उरलेले १५ टक्के साधारणपणे प्रकाशकाला मिळावेत असा सर्वसाधारण संकेत (Norm) आहे.

ढोबळमानाने प्रकाशकाला १० टक्के मिळतात असे धरले तर ५ रुपयांची २००० पुस्तके गेली तर प्रकाशकाला साधारणपणे १ हजार रुपये मिळतील. हे पुस्तक संपूर्ण विक्री व्हायला किमान वर्ष-दोन वर्षं लागतात. तेव्हा दोन वर्षांत सुमारे एकूण २०००० रु. उत्पन्न म्हणजे सालिना सरासरी १०००० रु. मिळण्यास २०००० पुस्तके विकली गेली पाहिजेत. समजा २००० प्रतींची १० पुस्तके दोन वर्षांत किंवा ५ रुपयेच किंमत असलेली ५००० प्रतींची २ व २००० प्रतींची ५ अशी फक्त ७ पुस्तके यशस्वी झाली तरी धंदा ठीक झाला असे म्हणता येईल.

**प्रती काढण्याबाबत आपले आडाखे काय आहेत?**

नवीन लेखक असला तर एक हजार प्रती. कारण त्यापेक्षा कमी काढणे परवडत नाही. जुना लेखक असल्यास २०००प्रती आणि आचार्य अत्र्यांसारखा लोकप्रिय लेखक असल्यास ५००० प्रती असे माझे अनुभवसिद्ध गणित आहे.

**अलीकडे प्रकाशनव्यवसायात कोणत्या अडचणी आल्या आहेत?**

पहिली म्हणजे महागाईमुळे लोकांची पुस्तके विकत घेण्याची प्रवृत्ती कमी. शिवाय वाचण्याचीच आवड कमी होत आहे. पुस्तकांच्या निर्मितीचा खर्च प्रचंड वाढतो आहे. कागदाची टंचाई, छापखान्याचा खर्च, बांधणी महाग; त्याचप्रमाणे पुस्तक बक्रेते कमिशन फार मागतात. जिल्हा परिषदा व इतर संस्थांमध्ये सुद्धा पुस्तके विकत घेताना पदाधिकाऱ्यांची मर्जी

[पृष्ठ ११४ वर]

# चित्रपट

## श्री. विश्राम बेडेकर — श्री. भास्करराव धारप

ेष्ठ साहित्यिक म्हणून
वनोबाजींनी गौरविलेले प्रसिद्ध सिनेदिग्दर्शक

### ी. वि ाम बेडेकर

**सुशिक्षित असूनही चित्रपटव्यवसायात आपण कसे शिरला? अजूनही आपल्याला चित्रपपटव्यवसायात पूर्वीइतकाच रस आहे ह्याचे रहस्य काय?**

माझा बाळपणाचा काळ वऱ्हाडमध्ये गेला. वऱ्हाड हे राठी रंगभूमीचे एक उदार आश्रयस्थान. मी नाटकाकडे ार्षित झालो होतो; पण त्या काळच्या घरंदाज कुटुंबातील ोकांनी नाटकांत जाणं हे सामाजिक प्रतिष्ठेत बसत नव्हतं. ॅलिजशिक्षणासाठी मी नागपूरला गेलो. बी. ए. ला अर्थ-ास्त्र होते. वर्गात मूलभूत शंका विचारणे ह्या माझ्या ावडीच्या गोष्टी. तुमच्या अर्थशास्त्राची टिंगल करायचा ू नाही; पण ऐन परीक्षेच्या वेळी थोडंफार वाचून मुख्यत: रीच मॅथॅमेटिकल सूत्रे आणि भरपूर आकृत्या काढून मी ेच मार्क मिळवू शकलो. पुढे M. A. झालो. LL. B. झालो. नद घेतली नाही. दरम्यान इंग्लंडला जाण्याची संधी आली. ाथे 'हस्ताक्षरतज्ज्ञ' झालो. भारतात परत आल्यावर ायदेशीर बाबतीत कोर्टामध्ये फोर्जरी इ. प्रकरणात मी रकारी तज्ज्ञ म्हणून सल्ला देऊ लागलो. मुळात आवड स्वतंत्र ाचाराची, साहित्याची आणि डौंशिय जीवनाची. नोकरीतील ोटेपणाची, लाचारीची व लाचार वातावरणाची मनस्वी, ोड आली. वकिलाबद्दलही उबग आला. कोल्हापूर—सांगली ागात आलो आणि तिथपासूनच चित्रपटाचे संवाद, पटकथा :यादीत लक्ष घालू लागलो. माझा पहिलाच चित्रपट-'टायटल' आठवत नाही, त्यात मी एका प्रामाणिक माण-साचा हे व्यवहारी जग चोहोबाजूंनी किती कोंडमारा करते ह्या मध्यवर्ती कल्पनेवर आधारलेली आणि विनोदाचं मध्यम असलेली कथा सादर केली. त्यानंतर बरीच कामे मिळू लागली. फ्री लान्स कोणाचीही ताबेदारी न करता पटकथा लिहिणे, कायदेशीर सल्ला देणे, हस्ताक्षरतज्ज्ञ म्हणून स्वतंत्रपणे काम करणे अशा गोष्टींनी चरितार्थ सुरू झाला. सांगलीच्या कोर्टातही एका केसमध्ये तिथल्या साहेबांशी माझा खटका उडाला होता. मुख्य म्हणजे स्वतंत्र वृत्ती आणि चाकोरीतल्या अळणी जीवनाचा तिटकारा. शिकलेल्या व चित्रपटाबद्दल काही दृष्टी असलेल्या माझ्यासारख्या तरुणाला सिनेमावाल्यांमध्ये आदर मिळाला. इज्जत मिळाली ह्यात नवल ते काय! शांतारामबापूंबरोबर साहाय्यक म्हणून त्यांचा मित्र-सल्लागार ह्या नात्याने मी काम करू लागलो. 'रामशास्त्री' हे माझे चित्र गाजलं. आपणा सर्वांना माहीत आहे की माझे अनेक चित्रपट—पटकथा व दिग्दर्शनामुळे—गाजले, यशस्वी झाले. 'वासुदेव बळवंत' काढला. दरम्यान अशीच एकदा साहित्यावरून ईर्षा घेतली, पैज लावली. 'रणांगण' नावाची कादंबरी लिहून पुरी केली. ती कादंबरी मराठी साहित्यात युगप्रवर्तक आहे, फारच वेगळी आहे, इत्यादी इत्यादी मोठे साहित्यिक लोक म्हणतात. अलीकडे माझा मराठी चित्रपटव्यवसाय तसेच साहित्य इ.शी संबंध जवळजवळ नाहीच. व्यवसायाकरिता मुंबईला आलो. मुंबईत हिंदी चित्रपटनिर्मात्याकडून चांगली वागणूक, चांगले पैसे मिळायचे. आश्चर्य वाटेल आपल्याला पण मी माझे हे घर सोडून कुणाकडे आयुष्यात चित्रपटातले काम मागायला किंवा अप्रत्यक्षपणे कॅनव्हास करायला न जाताही मला कायम घरबसल्या काम मिळतंय. गेली ३०-४० वर्षे चित्रपटव्यवसायात पटकथा आणि सल्लामसलत ही कामे करून मुंबईतल्या चित्रनगरीतील चांगल्या फ्लॅटमध्ये उच्च राहणीमान ठेवून इतकी वर्षे हा व्यवसाय करतोय. ह्या व्यवसायाने मला माझ्या आवडीनुसार स्वातंत्र्य दिले, मिजास दिली, इज्जत दिली,

पैसा दिला, कीर्ती दिली, ऐश्वर्य दिले, कलानिर्मितीचा आनंद दिला, म्हणूनच अजूनही मला चित्रपटव्यवसायाबद्दल फार प्रेम वाटतं—त्याबद्दल कृतज्ञता वाटते, निष्ठा वाटते.

**चित्रपटव्यवसायातील उत्पन्न दरमहा नियमितपणे मिळत नाही. त्याचप्रमाणे व्यवसायात पडलेली माणसे नीतिमत्ता, सभ्यता, संस्कृती ह्यांना पारखी झालेली असतात असा प्रवाद आहे; त्याबद्दल आपले मत काय?**

चित्रपटव्यवसायात नोकरीप्रमाणे दरमहा अखंडितपणे पगार मिळत नाही ही गोष्ट खरी आहे; पण मग जे स्वतंत्र व्यावसायिक असतात, उदा. डॉक्टर, वकील, चार्टर्ड अकाउंटंट, टॅक्स सल्लागार, मॅनेजमेंट कन्सल्टंट यांना तरी कुठे नियमित खात्रीचा पगार मिळतो? ज्याप्रमाणे २–३ कन्सल्टिंगच्या केसेस मिळाल्या, वर्षात एखादी मोठी वसाहत करण्याचा प्लॅन एखाद्या आर्किटेक्टला मिळाला की त्याचे वर्षभराचे उत्पन्न हे सरासरी २००० रु. महिन्याच्यावर जाऊ शकते आणि संबंध वर्ष त्यांनी काहीच केले नाही तरी त्यांना जो नवनवीन वाचायला वेळ मिळतो, विचार करायला वेळ मिळतो तो माझ्या मते बुद्धिमंत व्यावसायिकाला जरुरीचा आहे. कधीकधी असंही झालंय की मी ४–६ वर्षांत एकही काम केलेलं नसतं; पण त्यापूर्वी केलेली कमाई बरीच असते. परत एखादे मोठे काँट्रॅक्ट मिळते. अगदी आपणहून चालत येते. पुन्हा एकदा मोठी बेगमी होते. सर्वसामान्य मराठी माणसाला ही कल्पनाच कशीशी वाटेलही. ८-१० वर्षे कधीकधी काहीच काम मिळत नाही. दरम्यान एखादा मनुष्य चित्रपटधंदा सोडून एखादे औषधाच्या गोळ्यांचं दुकान काढून बसेल; पण एकदा का तुम्ही ते करू लागला की ह्या धंद्यातल्या परिघाबाहेर तुम्ही जाता. तुम्हाला आता चित्रपटात स्वारस्य नाही असं संबंधितांना वाटतं आणि मग एकदा टाकलेले पाऊल तुम्हाला चित्रपटधंद्यातून बाहेरच घेऊन जातं. अगदी अलीकडची गोष्ट सांगतो. मला बराच काळ काम नव्हतं; पण एके दिवशी एक फार मोठे निर्माते आले. त्यांना सम्राट चंद्रगुप्त व आर्य चाणक्य ह्यांच्यावर चित्रपट तयार करायचा आहे. ऐतिहासिक चित्रपट म्हटला की साहजिकच माझं नाव लोकांच्या लक्षात येते. हे चित्र फार अवाढव्य बजेटचे आहे. निर्मात्याला काही कोटी रुपये खर्चून अमेरिकन क्लासिक्सप्रमाणे ते चित्र अगदी त्या काळातल्याप्रमाणे हुबेहूब उभे करायचे आहे. उदाहरणार्थ टेन कमांडमेंटस्, बेनहर, क्लियोपात्रा ह्या धर्तीचे. ह्यात नट नावाजलेले, संगीत सर्वश्रेष्ठ संगीतकाराचे, सर्व काही टॉप क्वालिटीचे त्यांना करावयाचे आहे. त्यातले ऐतिहासिक बारीकसारीक तपशील समजून पटकथा लिहायची. ह्या कामाचे जे पैसे मला आता मिळणार आहेत त्यामुळे ह्यापुढे कुठलेही काम आले नाही तरी चालेल. अशा संधी चित्रपटात येतात पण त्याकरता एक प्रकारची मनाची तयारी व पेशन्स लागतो.

दुसरं मी स्पष्ट सांगतो—'चित्रपटातल्या धंद्यात तुमच्या इतर कोणत्याही प्रतिष्ठित धंद्यापेक्षा जास्त प्रामाणिकपणा आहे. सर्वांत Honest Profession माझ्या मते हाच आहे. त्याचप्रमाणे माणुसकी, दिलदारी इथेच अनुभवायला मिळते. चित्रपटातल्या माणसांच्या नीतिमत्ता, सभ्यता इत्यादींबद्दल उच्चभ्रू व प्रतिष्ठित, तसेच कंगाल आणि मध्यमवर्गातल्या लोकांनी आकसाने, मत्सराने, अज्ञानाने मुद्दाम अशा वावड्या उठवल्या आहेत. अतिश्रीमंत माणसं, अतिप्रतिष्ठित माणसं खाजगी जीवनात कसं वागतात ह्याच्या खोलात आपण सहसा जात नाही; पण नटाला ग्लॅमर असते. नटीबद्दल एक प्रकारचे शारीरिक आकर्षण असते. त्यामुळे त्यांच्या खाजगी जीवनाबद्दल लोकांना फार कुतूहल असते. मी शेकडो माणसं सिनेमात ओळखतो. प्रोड्यूसर, फिनान्सरपासून तो एक्स्ट्रॉपर्यंत; पण ही माणसं तुमच्याआमच्यासारखीच आहेत. त्यांच्यात कित्येक निर्व्यसनी आहेत, सच्छील आहेत, नम्र आहेत, सभ्य आहेत हे सांगून खरे वाटले नाही, तरी काही हरकत नाही; पण ही वस्तुस्थिती आहे. एखादा चित्रपट आपटला तर त्याचे ठरलेले पैसे चुकते होत नाहीत हे खरे आहे; पण त्याच निर्मात्याचे दुसरे एखादे पिक्चर त्याला नशीब देऊन गेले तर तो आठवणीने तुमच्याकडे येऊन बाकी राहिलेल्या रकमेच्या कितीतरी पट तुमच्या हातावर ठेवून जाईल. म्हणजे ह्या व्यवसायातील माणसं "बेदरकार आहेत, धाडसी आहेत, बेहिशोबी आहेत; पण कृतघ्न आहेत असे म्हणता येणार नाही." अर्थात ह्या नियमाला अपवाद असतील, नाही असं नाही. सारांश चित्रपटातील सारी माणसं नादान, मद्यपी, जुगारी, बाहेरख्याली, लंपट व लाचार असतात अशी समजूत बदलली पाहिजे.

**साधारणपणे हा व्यवसाय कसा चालतो? त्यातली उलाढाल कशी होते? खर्च कसा होतो? त्याची तरतूद कशी होते?**

ह्या व्यवसायातला सूत्रधार म्हणजे चित्रपटनिर्माता. त्याचे काम सर्व गोष्टींची जुळवाजुळव करणे. ह्याने चांगलासा दिग्दर्शक मिळवला, कथा मिळवली, उत्तम ग्लॅमर असलेला नट मिळवला, पडद्यावर सुरेख दिसणारी नटी मिळवली, इतर कास्ट ठरवली व आघाडीचा संगीतदिग्दर्शक ठरवला की बरेचसे सुरुवातीचे काम होते. ही योजना तो फिनान्सरपुढे ठेवतो. फिनान्सरला चित्रपटाचा अंदाज पक्का असतो.

समजा, राजेश खन्ना, धर्मेंद्र, हेमामालिनी, अमिताभ बच्चन अशी कास्ट ठरली तर ते चित्र फारसे आपटणार नाही. लक्ष्मीकांत प्यारेलाल, राहुलदेव बर्मन अशासारखे बिनीचे संगीतकार घेतले की आणखी सुरक्षितता वाढली. मग तो भांडवल देऊ लागतो. "भांडवलाची पद्धत १०० रुपये मद्दलापैकी ६५ रु. हातावर ठेवणे. जसजसे पैसे मिळतात तसतसे निर्माता, नट–नटी, कॅमेरामन, दिग्दर्शक, संगीतकार, कवी, लेखक ह्यांना पैसे देत जातो. पैसे मिळाले की नट अथवा नटी शूटिंगला हजर होतात. पुढच्या शूटिंगला पैसे आले नाहीत तर त्यांचा सेक्रेटरी ती डेटच घेत नाही. त्यामुळे नटनटयांचे पैसे वसूल होतातच. संगीताचे महत्त्व आपल्या हिंदुस्तानी चित्रपटांत फार आहे. त्यामुळे संगीतकाराचे पैसे हा खर्चाचा मोठा Item. मग टेक्निशिअन्स, पटकथालेखक, गीतकार ह्यांना ठरवलेल्यापैकी हप्त्याहप्त्याने पैसे दिले जात असतात. एकदा ही फिल्म आकार घेऊ लागली की भारतभर काही वितरक आहेत त्यांना ह्याचा सुगावा लागतो. ही मंडळी त्या चित्रपटाचे विभागीय वितरण-हक्क घेण्यास सरसावतात. "ही मंडळी High Budget Film असेल तर रोख पैसे देऊन हे अधिकार विकत घेण्यास राजी होतात." त्यांचेकडून जसजसे पैसे येऊ लागतात... ॲडव्हान्स... चित्रपट पुरा व्हायच्याआधी तसतसा निर्माता आपले फिनान्सरचे कर्ज भागवू लागतो. उदाहरणार्थ 'शोले' पिक्चर घ्या. साधारणपणे २०–३० टक्के रक्कम त्याच्या उलाढालीपेक्षा जास्त मिळाली तरी तो खुश होतो. त्याला फायदा मिळून जातो. समजा, वितरकांनी चांगला प्रतिसाद दिला नाही तर जास्तीत जास्त तोटा निर्मात्याचाच होतो. "त्यामुळे ह्या व्यवसायात हा सर्वांत केविलवाणा प्राणी (Scapegoat) हा निर्माताच असतो." काही वेळा काही निर्मात्यांचे विकलेले चित्रपट वितरकांना कोटयवधी रुपये मिळवून देतात; पण स्वतः निर्माता हा मात्र तसाच कोरा राहतो. "यशाच्या वेळी वाटा नाही मात्र अपयशाचा बोजा संपूर्ण असं वाल्या कोळयासारखं ह्याचं दुःख आहे." काही निर्मात्यांच्या स्वतःच्या वितरणसंस्था आहेत त्यांना बऱ्यापैकी प्राप्ती होती. आपले शांतारामबापू त्याबाबतीत फार व्यवहारी. अलीकडचे दादा कोंडके हेही ह्या तंत्रात निष्णात झाले आहेत. पण ह्या निर्मात्याबद्दल एक गोष्ट सांगायला हवी. ती म्हणजे कुठलेही पिक्चर त्याने काढायचे ठरवले की फिनान्सरकडून आणलेली काही रक्कम उदा. १०—१५ हजार रुपये प्रथम तो आपल्या पत्नीच्या स्वाधीन करतो. तिच्या माहेरी सुरक्षित पाठवून देतो आणि मग पुढे सर्व व्यवहार सुरू करतो. यदाकदाचित सगळा धंदा बिघडला तरी तो रडत रहातो. त्याच्याबद्दल सर्वांना अनुकंपा वाटते. त्याने सर्वांना चांगले पैसे दिलेले असतात म्हणून; पण त्याने आपल्या योगक्षेमाची सोय व्यवस्थितही करून ठेवलेली असते.

काही वेळा दिग्दर्शक हे संघटकाचे काम स्वतः करतो. तो निर्माता मिळवतो – मग सर्व साखळी सुरू.

'हिंदी चित्रपटाला एकूण हल्लीच्या काळात किमान १०–१५ लाख रुपये खर्च येतो. मराठी चित्रपटाला ४–५ लाख, ह्याचे कारण चित्रपटाची फिल्म, इतर साधनसामग्री ही महाग झाली आहे व अभिनेत्यांपासून तंत्रज्ञापर्यंत सर्वांची पेमेंटस् वाढली आहेत. चित्रपटाच्या खर्चातील उतरंड अशी. सर्वांत जास्त पैसे प्रमुख अभिनेत्याला (Hero) द्यावे लागतात. त्यानंतर अभिनेत्री. मग संगीतदिग्दर्शक. मग दिग्दर्शक. त्यानंतर छायाचित्रकार व इतर सहअभिनेते व तंत्रज्ञ. आपला असा गैरसमज असतो की अभिनेत्रीला सर्वांत जास्त पैसे मिळत असतील; पण सुंदर स्त्रियांचा पुरवठा देखण्या व अभिनयसंपन्न तरुणांपेक्षा जास्त असतो म्हणून हिरोला जास्त पैसे मिळतात. देव आनंद, दिलीप कुमार हे अजूनही हिरोच. ह्यांचे पिक्चर पडले तरी निर्मात्याला एका रनमध्ये भरपूर पैसे देऊन जातात. संगीत हा चित्रपटातला एक फार महत्त्वाचा भाग. चांगले संगीत हे चित्रपटाला यश मिळवून देते. म्हणून कोणत्याही चित्रपटाच्या चित्रीकरणाच्या आधी गाणी तयार होतात. त्यांच्यावरून त्याच्या यशापयशाचा अंदाज बांधता येतो; पण कुठलाही चित्रपट घेतला तर त्याच्या मटेरिअलपेक्षा मॅनपॉवर (कास्ट) खर्चाचे प्रमाणच जास्त असते.' मराठी चित्रपटात हिरो, हिरॉइन ह्यांचे ग्लॅमर कमी असल्यामुळे ह्यांची कास्टव्हॅल्यू कमी त्यामुळे 'लो बजेट फिल्म' काढणे प्रादेशिक भाषांत जमू शकते. यशस्वी चित्राला आवश्यक असणारा मसाला म्हणजे Top Cast एकापेक्षा एक नावाजलेले नट-नटया असणे, संगीत, बाह्यचित्रण, निसर्गसौंदर्य, ऐश्वर्य, महाल, रंग, प्रेम, भरपूर गती असलेली व मादक नृत्ये, तुफान मारामाऱ्यांचे देखावे, दौड, कौटुंबिक प्रेम, करुणा, रडारड, ताटातूट, दुःख-यातना अशा प्रसंगांची रेलचेल असणे जरुरीचे असते. 'ज्या चित्रपटावर अधिक खर्च केला जातो तेच चित्रपट बहुधा धंद्याला यशस्वी होतात. लो बजेटफिल्मस यशस्वी होणं क्वचित. कारण त्यांना वितरक मिळत नाहीत. थिएटर्स मिळत नाहीत. त्यांची जाहिरात होत नाही. प्रेक्षकांच्या अपेक्षा वाढत नाहीत.

**कोणते चित्रपट आर्थिक दृष्टया यशस्वी होतात असा आपला अनुभव आहे?**

त्या बाबतीत आमचे काही आडाखे आहेत. प्रथमतः धार्मिक व पौराणिक हे चित्रपट लोकांना आवडतात. चित्रपट पाहणारी

जनता म्हणजे मध्यमवर्ग, कामगार व अगदी गरीबवर्ग, त्यात स्त्रिया व मुले आलीच. पौराणिक चित्रपट हा भारतातल्या सर्व भागात हिंदी असला तरी दाखवता येतो. उदा• महाभारत, लंकादहन ...अगदी ह्या विषयावरच हिंदी चित्रपट तामीळनाडू, केरळापासून तो काश्मीर-आसाम-राजस्तानपर्यंत चालतो. भारतातल्या सर्व लोकांना एकत्र आणणारा, सर्वांना माहीत असणारा असा हा विषय आहे.

'धार्मिक चित्रपट हे देखील चालतात. ह्याचं कारण नव्या आधुनिक जगात दुःखं, संकटं, अपघात, योगायोग, अपार यातना वाढल्या आहेत. गरिबांना व स्त्रियांना त्यांची झळ जास्त भासते.' म्हणून त्यातून दिलासा मिळण्याकरता व्रतवैकल्यांचं महत्त्व सांगणारी, चित्ताला शांती देणारी, धार्मिक परंपरा सांगणारी चित्रे फार लोकप्रिय होतात. जय संतोषी माँ हे त्याचे सर्वांत उत्तम उदाहरण. १६ शुक्रवाराचे व्रत-देवी-उपासना-कुटुंबांना संकटातून पार पाडण्याचा रस्ता... असा विषय ह्या चित्राची गंमत सांगतो. ह्याचा दिग्दर्शक, कथालेखक श्री. शर्मा. माझा साहाय्यक. कुठलंही Logic ह्याला माहीत नाही. भाकडकथा, चमत्कार इ. गोष्टींवर जाणूनबुजून श्रद्धा. ह्या तरुण माणसाने अगदी नगण्य अभिनेते घेऊन-साधे तंत्रज्ञ घेऊन हे Low Budget film केले. त्याला जाहिराते केली नाही. काही खर्च नाही. 'बरेच दिवस हे चित्र डब्यात पडून राहिले. वितरक उचलायला तयार नाहीत.' शेवटी कसेबसे एकदाचे लावले. पहिल्या आठवड्यात बेतासबात गर्दी; पण पुढे चमत्कार व्हावा तसे झाले–ते पिक्चर हा हा म्हणता उभे राहिले. ना पोस्टर, ना जाहिरात-ना ब्लॉक, कुठे तरी वर्तमानपत्रात बारक्या चौकटीत त्याची जाहिरात असते. अगदी साधी. २०–२० आठवडे सहजगत्या आणि तोबा गर्दीत चालतो आहे. 'ह्या चित्रपटाने उत्पन्नाचे विक्रम केले आहेत. कोटयवधी रुपये मिळवले व अगदी थोडया लाखांची जुळवाजुळव करून. हे चित्राचे भाग्य !' लोक वेडे झाले आहेत. बायका ह्या चित्रपटात हळदकुंकू घेऊन जातात. निरांजन-उदबत्त्या ओवाळतात, भजने म्हणतात, १६ शुक्रवार करतात. त्याची सांगता चित्रपटात सर्वांना प्रसाद देऊन केली जाते. बॉबी इ. पिक्चरपेक्षा जास्त ग्रेट पिक्चर हेच झाले ! आता तर काय धार्मिक चित्रांची पुन्हा एकदा लाट आली आहे. सत्यनारायणपूजा इत्यादी.

तिसरा फॉर्म्युला म्हणजे ऐतिहासिक चित्रपटांचा. आपला इतिहास भारताच्या बऱ्याच भागात माहीत आहे. अकबर, सलीम असो की शिवाजी, राणा प्रताप असो ह्यांची चित्रे जोरात चालतात.

त्यानंतर लैंगिक उत्तानपणा असलेली व खच्चून मारामारी, गुन्हेगारी असलेली हिंदी रहस्य, सस्पेन्स. मारामारीला भाषेची अडचण नाही. Sex Appeal चेही तेच आहे. Sex आणि Violence ह्या गोष्टी यंत्रयुगात जरा सामान्य स्तरावरील माणसात जास्त महत्त्वाच्या असतात. ह्या पार्श्वभूमीवरचे चित्रपट म्हणून बरे चालतात.

'पण ह्याहीपेक्षा जास्त Safe फॉर्म्युला म्हणजे कौटुंबिक चित्रे – भाऊ-भाऊ – जावा-जावा – बहीण-भाऊ – सासू-सुना' इत्यादी नात्यातील लोकांतील संघर्ष व दिलजमाई इ. कुटुंबच्या कुटुंब अशा सिनेमांना नटूनथटून सणावाराच्या उत्साहाने जात असते. एक १४ – १५ हजार फूट रिळाचा प्लॅन केला जातो. इतके रीळ प्रेम, इतकं रीळ जुदाई, इतकं रीळ गाणी, नाच, मारामारी असा रिळांच्या लांबीचा हिशोब नव्या चित्रपटतंत्रात आहे.

**आपण संतोषी माँ बद्दल बोललात. 'पांडू हवालदार' च्या यशाचे विश्लेषण काय ?**

आपल्या मराठी भाषेत ग्रामीण भागाला व कामगार गरीबवर्गाला Appeal होईल अशी Theme हवी. त्या दृष्टीने दादा कोंडक्यांना प्रेक्षकांचं मन समजलं आहे. 'विच्छा माझी पुरी करा' च्या अनुभवाने त्यांना महाराष्ट्रात काय काय हवंय याचा अंदाज आला आहे. ते अनुरंजक, विनोदी, नाचगाणी–तमाशे इ. नी सर्वसामान्य माणसाच्या जीवनाला स्पर्श करणारे विषय घेतात. 'पांडू हवालदार' हे टायटलच किती आकर्षक आहे. आपल्या मराठी माणसाच्या मनात 'पोलीस' ह्या असामीबद्दल एक तिटकारा आहे, प्रेम आहे, तुच्छता आहे. गरिबांच्या जीवनात पोलिसांकडून गांजणूक किंवा संरक्षण दोन्हीही होऊ शकते. तोच मोठा घटक. असा विषय घेतला. प्रेक्षकवर्ग आता त्यांचा स्वत:चा तयार झालाय. 'पांडू हवालदार' चित्रपटाला 'संतोषी माँ' पेक्षा खर्च कमी झाला आहे. मात्र प्राप्ती Terrific आहे. 'मराठी चित्रपट धंद्याला मार-खातो असं आपण अनेक वर्षे म्हणत होतो, ह्या कल्पनेला चांगलाच पण अभिमानास्पद धक्का ह्या चित्रपटाने दिला आहे.'

**किती चित्रपट यशस्वी होतात ? किती पडतात ? ह्याचे काही प्रमाण सांगता येईल का ?**

साधारणपणे ५–६ चित्रपट काढले तर एखादा यशस्वी होतो, २–३ साधारण जातात, २–३ सरळेल पडतात. हाही Unpredictable धंदा आहे. तरी ह्या धंद्यातील मुरब्बी लोक हा धंदा करीत आहेत. कारण त्यांची सरासरी पक्की बसली आहे. भारतातल्या कोटयवधी गरीब लोकांना

सिनेमा हा एकमेव आधार आहे. दिलासा आहे. त्यांची सिनेमा पाहणे ही मूलभूत गरजांइतकीच महत्त्वाची गरज आहे. जगात जास्तीत जास्त चित्रपट काढण्यात आज आपला देश सर्वांत पुढे आहे. कोटयवधी रुपयांची उलाढाल ह्या धंद्यात होत आहे. ह्याचे कारण ह्या व्यवसायात आर्थिक यश कधी कमी, कधी जास्त प्रमाणावर मिळत असलेच पाहिजे किंवा ते यश मिळण्याची संभाव्यता खूपच असली पाहिजे. 'रेस खेळणारा माणूस आणि महाराष्ट्र राज्य लॉटरीचे तिकीट काढणारा माणूस, तसेच देवाला नवस करणारा माणूस ह्यात तसा फारसा फरक नाही.' चित्रपट-धंद्यात पडलेले जे लोक आशेने, विश्वासाने व चिकाटीने त्यात कायम राहतात त्यांना यश मिळवून देणारा एक ना एक दिवस येतो. काही दुर्दैवी लोकांच्या बाबतीत तो दिवस फिरून कधी येत नाही; पण त्याची त्यांना खंत नसते. कारण की त्यांना ह्या बिनधास्त, नशिल्या व गतिमान आयुष्याची सवय होऊन जाते. ❊

---

# भारतीय चित्रपटधंद्याच्या आर्थिक समस्या


## श्री. बी. व्ही. धारप

मोशन पिक्चर एंटरप्राइजेस

अलका टॉकीज, पुणे


---

श्री. धारपांइतका चित्रपटाचा साद्यंत व तपशीलवार अभ्यास असलेला मनुष्य महाराष्ट्रात तरी दुसरा कोणीही नसेल. १९७२ पासून 'इंडियन फिल्म Year Book' ते स्वतः संपादन करून प्रसिद्ध करत असतात. भारतात निर्माण झालेल्या सर्व भाषांतील चित्रपटांची खडानखडा माहिती त्यात असते. त्यांची ही Year Books देशातल्या चित्रपटउद्योगाला वाहून घेतलेल्या सर्व नियतकालिकांना संदर्भकोश म्हणून उपयुक्त होतात. त्याचप्रमाणे त्याच्या साहाय्याने भारतातल्या चित्रपटांची मागणी परदेशात करणाऱ्यांना त्यांचे निर्णय घेता येतात. ह्या वार्षिक पुस्तकाची विक्री कलकत्ता, बंगलोर, मद्रास, दिल्ली या शहरांतल्या नामांकित व बड्या दुकानांत तर होतेच; पण लंडन, न्यूयॉर्क येथील चित्रपट-साहित्याच्या अभ्यासकांना ही पुस्तके संग्रहणीय वाटू लागली आहेत. चित्रपटाच्या, संगीत, गीते, छायाचित्रणापासून त्याची आर्थिक उलाढाल किती होते ह्याची अगदी बिनचूक माहिती त्यांचेजवळ आहे आणि ही माहिती मिळवणे, तिचे संकलन करणे, ती अद्ययावत करणे, माहिती पडताळून पाहून मग पुस्तकरूपाने प्रकाशित करणे ह्या एका छंदाला त्यांनी सर्वस्वी वाहून घेतले आहे. एकट्या व्यक्तीच्या अहर्निश खटाटोपातून उभे राहिलेले त्यांचे प्रचंड काम पाहिले म्हणजे मन थक्क होते. त्यांच्या अधिकारवाणीतील वर्णन हा लेख वाचकांना अगदी नवी माहिती उपलब्ध करत आहे. ◻

### भारतातील चित्रपटव्यवसाय

६ वर्षांपूर्वी जास्तीत संख्येने चित्रपट काढणाऱ्या जगातल्या साऱ्या देशांत अमेरिका, जपान ह्यांच्या बरोबरीने भारत हा तिसऱ्या व चौथ्या क्रमांकाचा देश होता. २-३ वर्षांपूर्वी जपानला लीड मिळाला; 'पण १९७४ पासून भारताला ह्यात पहिला क्रमांक लाभला आहे. जास्तीत जास्त चित्रपट दरवर्षी काढण्यात भारताने सर्व देशांना मागे टाकले आहे. अलीकडे वर्षाला सरासरी ४०० मोठे चित्रपट आणि १००० लघुचित्रपट भारतात तयार होतात. ह्या चित्रपटांचा सरासरी खर्च ४-५ लाख रुपये किमान धरला तरी ह्या धंद्यात प्रतिवर्षी ७०-८० कोटी रुपयांची गुंतवणूक होत असली पाहिजे. ह्या धंद्यातून सरकारला कररूपाने सुमारे ९०-१०० कोटी रुपये प्रतिवर्षी उपलब्ध होत आहेत.' त्यात ५ कोटी रुपये 'शो टॅक्स' हा स्थानिक नगरपालिकांना मिळतो. ७०-८० कोटी करमणूककर म्हणून भिन्न राज्यसरकारांच्या तिजोरीत जमा होतो आणि केंद्रीय सरकारला १५-२० कोटी रुपयांची निव्वळ निर्यात-जकात ह्याच्यामुळे मिळू शकते.

'ह्या चित्रपटांकरिता किमान ५० कोटी रुपयांचे भांडवल सावकारांकडून जबरदस्त व्याजाने उसने घेऊन प्रतिवर्षी ह्या निर्मितीत गुंतवले जाते.' त्याकरता चित्रउत्पादकांना ३५ टक्क्यांच्यावर पठाणी व्याज द्यावे लागते. ह्या मध्यस्थांकडून उत्पादकांचे केवढ्या प्रमाणावर शोषण होत आहे, ह्याचा समाजातील कोणताच वर्ग सहानुभूतीने विचार करीत नाही. बँका शेतकऱ्यांना, सुशिक्षित बेकारांना, छोट्या उदीम-धंदा असणाऱ्यांना, लघुउद्योजकांना, विद्यार्थ्यांना, स्वयंरोजगार शोधणाऱ्यांना, साऱ्यांना साहाय्य करीत आहेत; पण सर्वांचे अनुरंजन करणारा व सर्वांत प्रियता लाभलेला हा व्यवसाय मात्र अजूनही उपेक्षितच राहिला आहे.

भारतात चित्रपटशौकीन किती आहेत ह्याची आकडेवारी देण्याची काहीच जरूरी नाही. गरीब, किसान, कामगार, भिकारी, बेकार, मध्यमवर्ग, उच्च मध्यमवर्ग, तरुण, स्त्रिया अशा बहुसंख्य वर्गांचे लोक चित्रपटाला नियमितपणे आश्रय देणारे आहेत. गरीब देशात बहुसंख्यांकांना परवडणारे असे

एकच करमणुकीचे साधन आज उपलब्ध आहे ते म्हणजे सिनेमा. थकल्या-भागल्या, गांजलेल्या. बेघर, फुटपाथवर राहणाऱ्या जिवांना आसरा देणारी ही सेवा आहे; पण हा प्रमुख व्यवसाय आर्थिकदृष्ट्या तितक्याच हलाखीत व अडचणीत आहे अशी विसंगती येथेच फक्त आढळते.

## आर्थिक समस्या

ह्या व्यवसायातील पहिली अडचण म्हणजे भांडवलाच्या अभावाची. जबरदस्त व्याजाच्या दराने निर्मात्यांना खर्चाचा बोजा वाढतो. दुसरी अडचण म्हणजे चित्रपटनिर्मितीला आवश्यक असलेल्या मटेरिअलच्या भावात झालेली वाढ. निगेटिव्ह फिल्म्स व इतर तांत्रिक वस्तू परदेशांतून आयात कराव्या लागतात. 'एक महत्त्वाची विसंगती अशी आहे की जगातला सर्वांत मोठा उद्योग असूनही आपल्या देशात जी फिल्म वापरली जाते त्यातील प्रत्येक इंच फिल्म परदेशातून आयात करावी लागते.' म्हणजे आपण चित्र काढू शकतो; पण चित्रपट करायला जी फिल्म लागते ती अजूनही बनवू शकत नाही. ह्या ठिकाणी आयात-पर्यायतेचे (Import substitution) धोरण स्वीकारण्याची जरुरी आहे.

चित्रपट निर्माण करताना नट-नट्या, संगीतकार इत्यादींना जो पैसा द्यावा लागतो तो अफाट आहे म्हणजे ह्यातील Human Costs, मटेरिअल कॉस्टशी सुसंगत नाही. नटनट्यांबद्दलचे गूढ आकर्षण, त्यांची लफडी-कुलंगडी, त्यांचे खाजगी जीवन ह्याबद्दल प्रचंड व पद्धतशीर जाहिरातबाजी केली जाऊन नटनट्यांची (Star value) किंमत वाढवण्याचा प्रयत्न भांडवलशाही स्पर्धेच्या पद्धतीने केला जातो. त्यामुळे जनतेकडून बराचसा मिळालेला पैसा थियएटरवाल्यांच्या खिशात, सरकारच्या तिजोरीत आणि स्टार लोकांच्या बँकेत अथवा बिनहिशोबी खात्यात जमा होत जातो आणि एवढी प्रचंड यातायात करणारा चित्रपटातला संयोजक (Enter preneur) त्याचप्रमाणे त्यात जास्त राबणारे तंत्रज्ञ, दिग्दर्शक तसेच सह-अभिनेते इत्यादींना बिचाऱ्यांना त्यांच्या श्रमाचे चीज न होता तुटपुंज्या उत्पन्नावर समाधान मानावे लागते. हे प्रचंड शोषण आणि त्याचे वाटेकरी ह्यांचा विचार होणे जरुरीचे आहे.

तिसरी महत्त्वाची समस्या म्हणजे केंद्र व राज्यसरकारे ह्या धंद्यातून बरेच पैसे कररूपाने वसूल करतात; पण दुर्दैवाने ह्या मिळालेल्या उत्पन्नातून चित्रपटधंदा सुधारण्यासाठी त्याचा विनियोग पुरेसा होत नाही. उदाहरणार्थ ह्या पैशातून निर्मात्यांना थिएटर्स बांधून मिळाली, त्यांचे भाडे कमी लावता आले, देशातच कमी भावात आपल्या बनावटीची फिल्म व त्याला लागणाऱ्या इतर तांत्रिक गोष्टी उपलब्ध केल्या गेल्या आणि कमी व्याजाने नवीन प्रयोग करणाऱ्या उत्साही व होतकरू निर्मात्यांना भांडवल उपलब्ध केले गेले तरच ह्या धंद्याला ऊर्जितावस्था येईल.

## थोडी पार्श्वभूमी

१९२० मध्ये डिव्होल्यूशन अ‍ॅक्ट पास झाला. चित्रपटांचे नष्टचर्य सुरू झाले. ह्या अ‍ॅक्टमुळे चित्रपट हा राज्यसरकारच्या अखत्यारीतला विषय झाला. १९२२ मध्ये बंगालमध्ये पहिल्यांदा करमणूककर बसवला! १९२७ मध्ये 'सिनेमॅटोग्राफ कमिटी' नेमण्यात आली. त्या कमिटीने चित्रपटधंद्याचे राष्ट्रीय पातळीवर नियंत्रण करणारी एक स्वतंत्र यंत्रणा असावी आणि कायदेकानू व नियम ह्यात सुसूत्रता व एकवाक्यता असावी अशी शिफारस केली होती; पण त्याबाबतीत कोणतीच हालचाल झाली नाही. त्यामुळे गावच्या पोलिसापासून तो केंद्रसरकारपर्यंत अनेक पातळींवर चित्रपटवितरकाला वेगवेगळे हुकूम ऐकावे लागतात. आज ह्या घटकेला चित्रपटांच्या समस्या दूर करण्यासाठी एकही संस्था नाही की जी भिन्न शासकीय पातळीवर नियमांमध्ये सुसंवाद करील.

१९५१ मध्ये फिल्म इन्क्वायरी कमिटी नेमण्यात आली. चित्रपटांच्या केंद्रीय पातळीवर नियंत्रण ही कल्पना बाजूला पडली. कमिटीच्या इतर शिफारशींप्रमाणे सरकारी पारितोषिके (१९५४), चिल्ड्रेन्स फिल्म सोसायटी (१९५५), फिल्म फिनान्स कॉर्पोरेशन (१९६०), हिंदुस्थान फोटो फिल्म मॅन्युफॅक्चरिंग कंपनी (१९६०), फिल्म इन्स्टिटयूट (१९६१), इंडियन मोशन पिक्चर एक्स्पोर्ट कॉर्पोरेशन (IMPEC 1963) आणि नॅशनल आर्काइव्ह ऑफ इंडिया (१९६४) अशा संस्था उभारल्या गेल्या. "ह्यातील हिंदुस्थान फोटो फिल्म व इंपेक ह्यांचा व संबधित मंत्रालयांचा संबंध सांधला न गेल्यामुळे अपेक्षित कार्य अजीबात झालेले नाही." देशात आपली फिल्म तयारही होत नाही आणि इंपेककडून फक्त ११% निर्यातीच्या बिझिनेसचेच काम झाले आहे.

## फिल्म फिनॅन्स कॉर्पोरेशन

भांडवल मर्यादित असल्यामुळे कॉर्पोरेशनने आपल्या कामाची पद्धतच बदलली. आता फक्त 'लो बजेट फिल्म' ना भांडवल-साहाय्य केले जाते किंवा प्रायोगिक (Experimental Film) चित्रांना मदत केली जाते. ह्यातील काही चित्रपट धंद्यात सपशेल मार खातात; पण कॉर्पोरेशनचे काम राजाश्रयाखाली, लोकांच्या पसंतीला न उतरणारे चित्रपट तयार करणे अशाच स्वरूपाचे झाले आहे. वास्तविक कॉर्पो-

रेशनकडून अपेक्षा अशी होती की बँका व इतर पतसंस्था चित्रपटनिर्मितीला कर्जसाहाय्य देत नसल्यामुळे सरकारने करूपाने मिळविलेला पैशाचा काही भाग कॉर्पोरेशनमार्फत निर्मात्यांना कमी व्याजाने उपलब्ध करावा. तसेच बँकांनी कर्ज देण्यास कॉर्पोरेशनने हमी द्यावी अशा स्वरूपाच्या अपेक्षा करणे गैर नाही ; पण कॉर्पोरेशन हे तूर्तास तरी काही करत नाही. म्हणून "अजूनही हा उद्योग (Film Industry) अनाथ व असहाय्याच राहिला आहे."

गेल्या १४ वर्षांत फिल्म. फा. कॉर्पोरेशनने ११६ कमी खर्चाच्या चित्रपटांना एकूण दोन कोट रुपये साहाय्य केले. त्यातले अनेक चित्रपटांचे अजून चित्रीकरण देखील झालेले नाही. "त्याच १४ वर्षांत स्वतःच्या हिंमतीवर निर्मात्यांनी ४८६७ चित्रपट तयार केले. त्या सर्वांचे मिळून एकूण ४८६ कोट रुपये त्यांनी गुंतवले आहेत." चित्रपटांना फायनान्स करण्यास बँका पुढे येत नाहीत ना L. I. C. ना युनिट ट्रस्ट ! तेव्हा आपोआपच खाजगी सावकारांकडे त्यांना धाव घ्यावी लागते. ह्याचा अर्थ काळ्या पैशाच्या चलनाला एक नवी वाट उपलब्ध करून देणे हाही होऊ शकतो.

## चित्रपटगृहांचा धंदा

देशात एकूण २३०० थिएटर्स–केंद्रे आहेत. त्यातील १५०० हिंदी चित्रपटांना अनुकूल आहेत. तामीळ भाषेच्या वाटणाला ३३०, बंगालीला २००, कन्नडला १७०, मल्याळमला १६७, मराठीला १५० अशी थिएटर्स उपलब्ध आहेत. साहजिकच हिंदी चित्रपट काढणे धंद्याच्या दृष्टीने किफायतशीर होते व त्यावर जास्त खर्च करता येणे शक्य असते.

चित्रपटावरील गल्ल्याची वाटणी कशी होते ते पाहू. "प्रत्येक १०० रु. कलेक्शनपैकी ५५ रुपये राज्यसरकारकडे जातात. १ रुपया केंद्रीय सरकारच्या चित्रपटविभागाकडे जातो. ४ रुपये स्थानिक नगरपालिकांकडे, तसेच जकात, पोस्टरटॅक्स इ. करता आणि एक्झिबिटरचा भाग आणि वितरकाचे कमिशन वजा करता निर्मात्याला त्यातील फक्त १० ते १२ रुपये मिळतात." निर्मात्याच्या कमाईचा हा भाग वाढविल्याखेरीज हा धंदा चांगल्या स्थितीत येणे कठीण. म्हणूनच काही वेळा पिक्चर चांगले चालते ; पण निर्माता मात्र कर्जाच्या डोंगरात बुडालेला असतो.

## आर्थिक यशापयशाची आकडेवारी

१०० पैकी फक्त २ चित्रपट सुपरहिट होतात. "उदाहरणार्थ 'संतोषी माँ' व 'पांडू हवालदार' हे दोन ह्या जातीतले." १३ चित्रपट खर्च वसूल करू शकतात व थोडा फार नफा मिळवतात. १५ चित्रपट कसेबसे तरतात आणि उरलेले सुमारे ७० चित्रपट तोट्यात जातात. ही केवढी राष्ट्रीय हानी आहे ! दरवर्षी विद्यमान निर्मात्यांपैकी व वितरकांपैकी ५०–६० टक्के लोक ह्या धंद्यातून गळत असतात.

सिन्हा कमिटीने नुकतीच जी पाहणी केली तीत असे आढळले की आपल्या देशात सिनेमा सुरू झाल्यापासून गेल्या ७८ वर्षांत, ५८ कोट लोकसंख्येला फक्त ७८०० सिनेमागृहे असावी (त्यात २४०० फिरत्या तंबू थिएटरांचाही समावेश केलेला आहे.) हे एक आश्चर्य आहे. सिनेमागृहे थोडी असल्यामुळे थिएटर मालकांची मक्तेदारी वाढली आहे व चित्रपटनिर्मात्यांपेक्षा थिएटरमालकांनाच हा धंदा सापेक्षतेने फायदेशीर झाला आहे असेही आढळते.

## उपसंहार

तात्पर्य, भारतातील हा प्रमुख धंदा ऊर्जितावस्थेला आणण्याकरिता व त्यातील आर्थिक अडचणी दूर करण्यासाठी विचारी लोकांचे लक्ष वेधून घेणे ह्याचीच प्रथम जरूर आहे. "सिनेमा' हा हेटाळणीचा व सामाजिक दृष्ट्या कमी प्रतिष्ठेचा विषय आहे. म्हणूनच एका महत्त्वाच्या उद्योगाची आतापर्यंत हेळसांड होत असावी !

## काही मनोरंजक माहिती !

१) भारतातला पहिला मूक चित्रपट १९१८ मध्ये निघाला. 'राजा हरिश्चंद्र '–निर्माते श्री. दादासाहेब फाळके.

२) सेन्सॉर बोर्डाची स्थापना १९२०

३) १९२० ते १९२७ ह्या काळात प्रतिवर्षी सुमारे २७ ते ८० मूकचित्रपट होत असत.

४) पहिला बोलपट, आलम आरा–मार्च १९३१

५) "१९३१ ते १९७२ ह्या काळात एकूण १०३९२ बोलपट निर्माण झाले. त्यांचे वर्गीकरण असे."

| | |
|---|---|
| ४४२७ | हिंदी |
| १६९० | तमीळ |
| १२३६ | बंगाली |
| ११८७ | तेलगू |
| ५२७ | मराठी |
| ४४७ | मल्याळम |
| ४२५ | कन्नड |
| १४५ | गुजराथी |
| १०२ | पंजाबी |

५२ असामी
४४ उडिया
१३ भोजपुरी
इत्यादी
एकूण–१०३९२ (एकूण ४१ वर्षांत)

६) १९७२ ह्या वर्षात तयार झालेल्या चित्रपटांचे वर्गीकरण

१३२ हिंदी
७७ तमीळ
७३ तेलगू
४७ बंगाली
२० कन्नड
२५ बंगाली
१२ मराठी
४ गुजराथी
७ असामी
१ भोजपुरी
इतर
एकूण–४११ चित्रपट

संदर्भ —इंडियन फिल्मस् १९७२–बी. व्ही. धारप

❁ ❁

## गं. पां. परचुरे

पृष्ठ १०६ वरून

संपादन करावी लागते. काही तडजोड पत्करावी लागते, असे खर्च वाढतात. ह्या व्यावसायाला भांडवल खाजगी नाणेबाजारातून प्रचंड व्याज दराने घ्यावे लागते. बँकांच्या कसोट्यांप्रमाण ह्या धंद्याला खेळते भांडवल बँकांमार्फत उपलब्ध होऊ शकत नाही. प्रत्येक वेळेला 'वैयक्तिक जामिनावरच' अधिक व्याजदराने भांडवल गुंतवावे लागते. ऑफिस, गोडाउन, जाहिरात, विक्री-संघटन (Sales-promotion) ह्यांचे खर्च झेपत नाहीत. धद्यात टाकलेले भांडवल विक्री होऊन परत गुंतवायला मध्ये जो फार काळ जातो त्यात धीर धरावा (Patiance) लागतो.'

प्रकाशनव्यवसायात अजूनही पूर्वीसारखा आपला उत्साह आहे असे दिसते. मग त्याचे रहस्य कोणते ?

त्याचे रहस्य सरळ आहे. मी पूर्वी एक यशस्वी प्रकाशक झालो आहे. माझ्या काही यशस्वी पुस्तकांचे पुनर्मुद्रण करून तीच पुस्तके बाजारात चालताहेत. त्या पुस्तकांना वाचकांकडून मागणी आली की माझी गुंतवणुक आता सुरक्षित झाली आहे; पण नवीन पुस्तके काढण्याची जशी पूर्वी धडाडी व उत्साह होता तो केवळ वयपरत्वे कमी झाला आहे. 'नव्या लेखकांशी निकटचे संबंध मला जोडता आले नाहीत ह्याबद्दल मला आता थोडीशी खंत वाटते. नव्या पिढीच्या वाचकांना नव्या पिढीचे लेखक आवडणे हे नैसर्गिक आहे. त्या दृष्टीने प्रकाशकाने लेखकाचा शोध घेणे (Exploring talents) हे काम सातत्याने करीत राहिले पाहिजे. व्यवसायाशी निष्ठा पत्करली म्हणजे व्यावसायिक आडाखे आपोआप येतात. प्रकाशकाचे काम चांगले पुस्तक निर्माण करण्यास साहाय्यक होणे हेच आहे.

❁ ❁

# साहसदर्शन

## सौ. यशोदा भागवत — श्री. विलास भेंडे

दीप डिझाइन अँड पब्लिसिटी
ह्या जाहिरातवितरणसंस्थेच्या संचालिका

### सौ. यशोदा भागवत

मुंबईसारख्या अफाट शहरात ऑपेरा हाऊससमोरील प्रसाद चेंबर्स ह्या महागड्या अलिशान इमारतीत सौ. यशोदा भागवत आपली जाहिरातसंस्था स्वतःच्या हिमतीने गेली ६ वर्षे चालवत आहेत. तत्पूर्वी मौज प्रिंटिंग प्रेसमध्ये एक छोटासा स्टुडिओ त्या चालवत होत्या. जाहिरात करणाऱ्या संस्था इतरांना प्रकाशात आणण्याचे काम करतात, स्वतःला प्रकाशात आणण्याचे काम अप्रत्यक्षपणे त्यांच्या जाहिरातीतूनच होत असते. ह्या धंद्याची शास्त्रशुद्ध माहिती अर्थशास्त्र, व्यापारशास्त्र तसेच व्यवस्थापनशास्त्र ह्या विषयांच्या विद्यार्थ्यांना होणे आवश्यक आहे. त्यांची ही मुलाखत आपल्याला नकळत जाहिरातशास्त्रच शिकवून जाईल असा विश्वास वाटतो. आंतरराष्ट्रीय महिलावर्षाच्या निमित्ताने देखील ही मुलाखत औचित्यपूर्ण असून पुरुषांना विस्मयकारक व महिलांना स्फूर्तिदायक वाटेल अशीच आहे. ◻

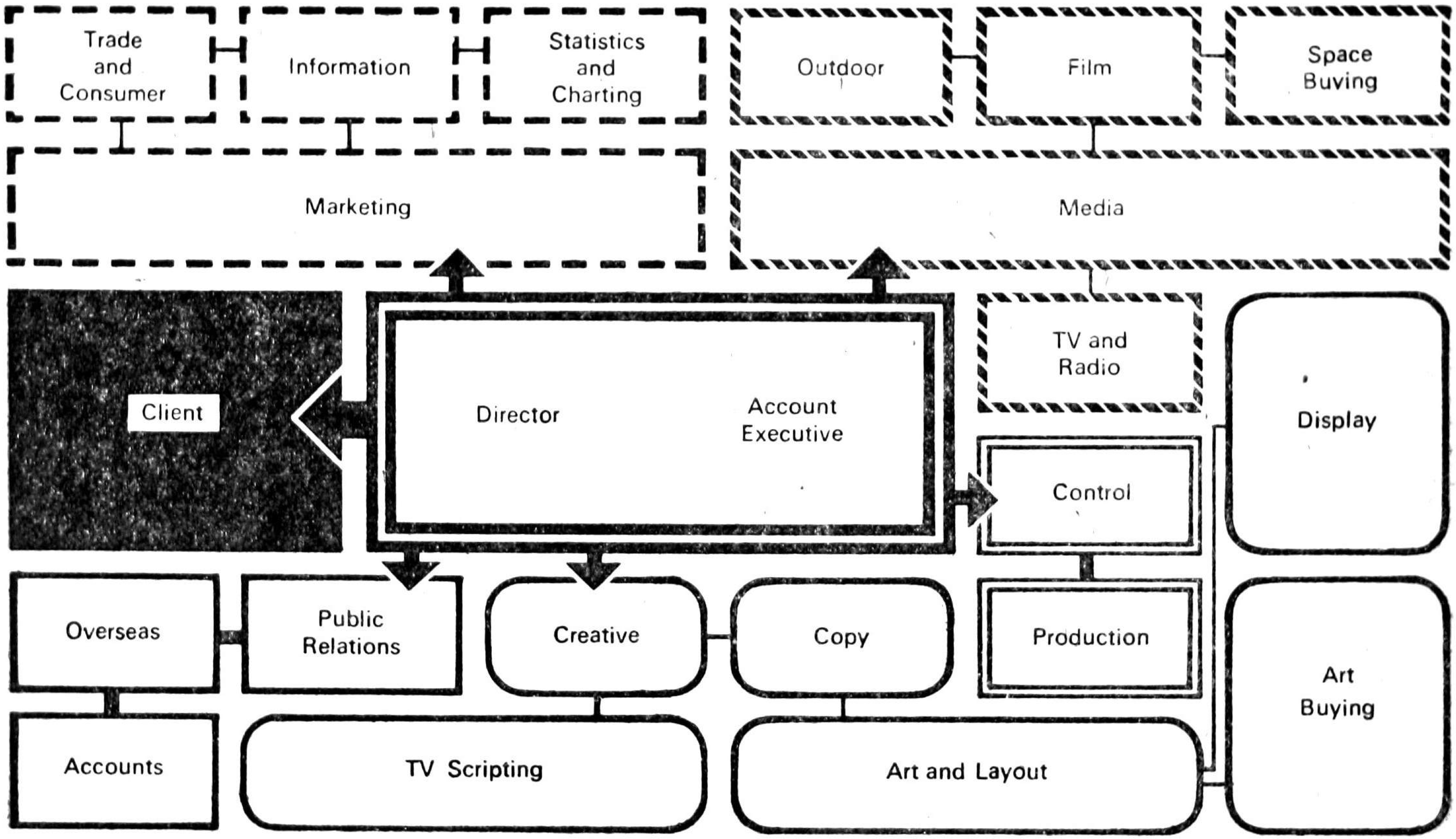
**आपली जाहिरातसंस्था कधी सुरू झाली? तिची मालकी, संचालन व व्यवस्थापन कोणाकडे आहे?**

'दीप डिझाइन व पब्लिसिटी' ही जाहिरातसंस्था सर्वस्वी माझ्या मालकीची आहे. तिचे संचालन मी करते. व्यवस्थापनावरील नेतृत्व व नियंत्रण माझेच आहे. माझ्या ह्या स्वतंत्र व्यवसायात आर्टिस्टिक सल्लागार माझे Philosopher Guide व मित्र म्हणून माझे पती प्रोफेसर गजानन भागवत मला सुरुवातीपासूनच मदत करीत आहेत. ही संस्था १९६७ च्या नारळी पौर्णिमेस सुरू झाली.

**त्याआधी आपल्याला कमर्शियल ड्रॉइंग, डिझाइनिंग इत्यादींचा अनुभव होता काय? आपण अशी संस्था चालविण्याचा विद्यार्थिदशेपासूनच निश्चय केला होता काय?**

विद्यार्थिदशेत तसेच लग्नापूर्वी अशा प्रकारचा उद्योग आपण सुरू करू असं मला कधीच वाटले नाही. माझं एक ध्येय मात्र निश्चित होतं ते म्हणजे एक अमाप कीर्ती व कौशल्य कमावलेला कलाकार होण्याचे. ड्रॉइंगची मला फार आवड होती. नागपूरच्या भिडे कन्या शाळेत माझं शिक्षण झाले. शाळेतच मी सरकारी एलिमेंटरी व इंटरमिजिएट ह्या परीक्षा दिल्या. १९५८ मध्ये मी S. S. C. ला बसले. S. S. C. ला आमच्या शाळेतून ड्रॉइंग व पेंटिंग विषय घेऊन बसणारी मी एकमेव विद्यार्थिनी. त्या विषयात मला Distinction मिळाले. त्यानंतर काय करायचे हा प्रश्न होता. त्या वेळी पॉलिटेक्निकचे प्रोफेसर जी. के. देशपांडे ह्यांनी मला कमर्शियल आर्ट शिकण्याकरता प्रोत्साहन दिले. पॉलिटेक्निकमधून मी जे. जे. स्कूल ऑफ आर्टचा कमर्शियल आर्ट, फाइन आर्ट व फोटोग्राफी ह्या विषयांच्या डिप्लोमा परीक्षेसाठी तयारी केली. अशा प्रकारची नागपूर भागातली मी एकमेव विद्यार्थिनी होते. पॉलिटेक्निकच्या परीक्षांना मी प्रथम श्रेणीत प्रथम आले व जोशीराव पदकाची मानकरी झाले. साईड बाय साईड J. J. School च्या कमर्शियल आर्टच्या परीक्षाही मी पास झाले. दोन Fine Arts च्याही पास झाले. त्या वेळी बाहेरून या परीक्षांना बसता येत असे. आता ती सोय बंद झाली आहे. त्यानंतर Advanced Course करता मी मुंबईला J. J. मध्ये १९६१ ला आले. १९६० ह्या वर्षी महाराष्ट्र राज्याचे ६ वे कलाप्रदर्शन ( 6th Art Exhibition ) भरले होते, त्या वेळी फोटोग्राफीत मला प्राइज मिळाले आणि माझे पती प्रा. गजानन

ADVERTISING AGENCY



ागवत ह्यांना Graphics मधील प्राईज मिळाले. आमची ्यतांची 'ओळख' त्या बक्षीससमारंभात झाली. लगेच र्षाने म्हणजे १९६१ मध्ये J. J. त गेले तर श्री. गजानन माझे प्रोफेसर म्हणून मला शिकवायला होते. मी सरकारी स्टेलमध्ये राहात होते. आमचा पूर्वपरिचय वाढून त्याची रणती प्रीतीत होत आहे तेवढयात इटालियन सरकारची ंस्कृतिक शिष्यवृत्ती गजाननला मिळाली व तो रोमला ला. प्रणयानंतर विरहाची दाहकताही लगेच जाणवली; पण ामुळे एकमेकांची ओढ व मनोमन केलेल्या आणाभाका ामुळे तो काळ झरकन निघून गेला. १९६२ मध्ये गजा-न परत आल्यावर आम्ही लग्न केले व दोघेही इंग्लंडला ो. गजानन लंडन कॉलेज ऑफ प्रिंटिंग व ग्राफिक्स ह्या ्थेत शिकत होता व मी फोटोग्राफी स्टुडियोत नोकरी रीत होते. त्यानंतर फिल्म प्रोसेसिंग लॅबमध्ये काम केले. ानंतर जाहिरात संस्थेत कटिंग व पेस्टिंगची कामेही केली. ठवडयाला २० पौंड मिळायचे. त्यात माझा वाटा ९ डाचा होता. त्यामुळे आम्हा दोघांना ते त्या काळात पुरेसे ते. लंडनमध्येच 'विंडो डिस्प्ले' व 'कलर फोटोग्राफी' ाही बाबतीत अद्ययावत ज्ञान झाले. १९६३ मध्ये आम्हाला ता झाली, १९६५ मध्ये दीप. १९६५ मध्ये गजाननचा र्स संपला. मग आम्ही युरपमध्ये फिरलो. विशेषत: कला-ांच्या माहेरघरी–फान्स, इटली देशात. १९६७ मध्ये आम्ही रतात परतलो ते एका नव्या विद्येची शिदोरी घेऊन, ी दृष्टी, नवा अनुभव मिळवून, आत्मविश्वासाने. ब्रिटन-्ये मला झालेल्या नोकरी व व्यवसायाच्या सरावामुळे ्णा, मला असं वाटू लागले की मिळवलेल्या ज्ञानाचा उप-ग केलाच पाहिजे व मी स्वत: काही तरी उद्योग करून र्जन केलंच पाहिजे. "तेव्हा माझ्या व्यवसायाचा उगम ब्रिटनमध्ये केलेल्या जाहिरात संस्थेतील विविध कामांमुळे ला हे मात्र खरे."

**भारतात आल्यावर व्यवसाय सुरू करताना आपल्याला कोणते अनुभव आले?**

प्रथम मला 'लिंटास' ह्या मातबर जाहिरात संस्थेत करी मिळणार होती; पण मी माझे एक स्नेही श्री. रानडे ांच्या सल्ल्यानुसार 'वरुणा ॲड्व्हर्टायझिंग एजन्सी' मध्ये म करू लागले. ह्या लहान युनिटमध्ये सारी कामे त:ला करण्याची संधी मिळते. "स्वत:चे स्वतंत्र युनिट ्याला सुरू करायचे आहे त्याला बडया कंपनीतील एक ान सुटा भाग होण्यापेक्षा, लहान कंपनीतील हरकाम्या े बरे. माझे मी ध्येय ठरवून टाकले होते ते म्हणजे स्वतंत्र, स्वत:चा उद्योग सुरू करणे." गजाननेही आपले ध्येय निश्चित केले होते ते म्हणजे प्राध्यापकी पेशाला वाहून घेणे.

जेव्हा मी व्यवसायाचा विचार पक्का केला तेव्हा त्याने मला त्यातले धोके, अडचणी इ. ची पूर्ण जाणीव करून दिली. तथापि माझ्यात जिद्द होती, महत्त्वाकांक्षा होती, आत्मविश्वास होता. मी माझे चुलत दीर–'मौज'चे श्री. विष्णुपंत भागवत ह्यांना भेटले. त्यांनी मला नुसते उत्तेजन दिले नाही तर मौज प्रिंटिंग ब्यूरोमध्येच एक छोटेसे ऑफिस थाटून दिले. आमचे एक कौटुंबिक मित्र श्री. तेंडुलकर ह्यांनी प्रकाशक-वर्गाशी Contacts दिले. आमच्या संस्थेचे पहिले पॅट्रन 'पॉप्युलर प्रकाशनाचे भटकळ'–त्यांचेकडून बुक-कव्हरे, जॅकेट्स इ. चे डिझाईनिंग, प्रिंटिंगचे काम मिळाले. त्यानंतर जयको, व्होरा आणि कं. इ. ची कामे मिळाली. मग पुस्तक-पंढरीची कल्पना निघाली; त्या वेळी काम वाढले. सुरुवातीला आम्ही म्हणजे फोटोग्राफर, आर्टिस्ट व डिझाइनर. जाहिरात-व्यवसायाची आम्हाला माहिती नव्हती. जेव्हा थोडीशी जाहिरातीची कामे मिळू लागल्यावर कळले की बडया वृत्त-पत्रात जाहिराती वितरण करण्याकरता–"जाहिरातसंस्थेला जबरदस्त स्टँडिंग लागतं. तसेच नॅशनल अकाउंट्स लागतात. तसेच जाहिरातींच्या जागांचे पैसे आगाऊ भरावे लागतात म्हणून सुरुवातीला आम्ही मौजेच्या Goodwill चा उपयोग करून मराठी पेपर्समध्ये जाहिरात देऊ लागलो." जाहिरात आल्यावर, ग्राहकांकडून बिलाचे पैसे आल्यावर जाहिरातीचे पैसे भरू लागलो. केसरी, नवा काळ, सकाळ इ. पत्रांचे कमिशन देखील जास्त असते; पण ह्या वृत्तपत्रांतील आमचा धंदा फारच मर्यादित होता.

"मर्कंटाइल पब्लिसिटी किंवा इंडस्ट्रिअल पब्लिसिटीकरता मोठमोठ्या कंपन्यांची बजेट्स असतात व त्या कंपन्या बडया जाहिरात संस्थांनाच आपल्या जाहिराती डिझाइन करण्याकरता देत असतात. ह्या जाहिरात संस्थांना स्वत:चे पैसे त्यांच्या Clients च्या वतीने आगाऊ देणे परवडते. त्यांचे भांडवल जास्त असते. राष्ट्रीय स्तरावरच्या असोसिएशनचे सभासदत्व मिळवावे लागते." ह्या दृष्टीने आम्ही खटपट सुरू केली. त्यामुळे स्टेट्समन, टाइम्स, हिंदू इत्यादी बडया वृत्तपत्रांत आमची जाहिरातसंस्था शिरकाव करू शकली.

पण त्याकरता डिझाईनिंगचे वा आर्टिस्टिक लेबरचे मिळविलेले पैसे एजन्सीत भांडवल म्हणून गुंतवायचे आणि क्लायंटची जाहिरात डायरेक्ट आपल्या एजन्सीमार्फत वितरण करायची ह्याकरता खूप प्रयास करावे लागले. Times सारख्या वृत्तपत्रांकडे ३/३ महिन्यांची बिनव्याजी डिपॉझिट्स ठेवावी लागतात. "बडया पत्रांकडून कमिशन व सवलती

कमी मिळाल्या तरी जाहिरातीचे दर जास्त असतात व चांगले क्लायंट बड्या वृत्तपत्रांच्या माध्यमाचा उपयोग करत असल्यामुळे त्यांच्याकडून जास्त काम मिळण्याची शक्यत असते. त्यामुळे जाहिरात संस्थेला दुय्यम प्रकारचे स्थान (Sub–Agency) तितकेसे लाभदायक नसते. सारांश जाहिरात संस्थेला भरपूर भांडवल लागते. क्लायंटचे पैसे आले नाहीत तरी त्याच्या वतीने जाहिराती देऊन त्यांचे पैसे वृत्तपत्रांना अदा करावे लागतात. बड्या वृत्तपत्रांकडून कमिशन व क्रेडिट दोन्हीही मिळत नसूनही, तो तोटा सहन करावा लागतो ह्याचे कारण धंद्याकरिता ती गोष्ट अटळ असते.

**— धंदा कसा वाढला? आता धंद्याचे स्वरूप कसे आहे?**

अगदी सुरुवातीला मौजेत ऑफिस असताना फक्त १ आर्टिस्ट आमच्याकडे होता. आता १ मिडिआ मॅनेजर, तीन पूर्ण वेळ आर्टिस्ट, १ डार्करूम अटेंडंट, २ शिपाई, १ टायपिस्ट-कम सेक्रेटरी अशी सुमारे ७–८ माणसे कामाला आहेत. जानेवारी १९७३ मध्ये स्वतंत्र मोठी जागा घेतली. त्यांना डार्करूम व एक्विपमेंट ह्याकरता खर्च केला. झारापकरांचे काम मिळाल्यापासून औद्योगिक क्षेत्रातील जाहिरातींचे काम मिळू लागले. त्यानंतर देवीदयाळ सेल्स-मलिक इलेक्ट्रिकल्स, प्रोटेक्टो इंजिनीअरिंग कॉर्पोरेशन, सहकारबाजार, बांद्रा इ. इ. खूपच क्लायंट्स आहेत. त्यांची वर्षाची Budgets मिळतात. झारापकर व देवीदयाळ ह्यांचीच प्रत्येकी सुमारे १।२ लाख रुपयांची बजेटस आहेत. कामे मिळवायला वैयक्तिक Calls—वैयक्तिक संबंध personalised and prompt service. आपण केलेल्या कामांचा Impact आपण दाखवतो ते नमुने, कामाची गुणवत्ता व निरनिराळ्या कंपन्यांच्या Sales विभागाकडील Top ऑफिसर्सची मर्जी व समाधान ह्या गोष्टी जरूरीच्या आहेत. त्याचप्रमाणे आपण कोणत्या तयारीचे आहोत. ... म्हणजे जाहिरात संस्था म्हणून आपले भांडवल, आपले स्टॅंडिंग, आपली पत, आपले पत्रसृष्टीतील वजन इ. गोष्टीही विचारात घेतल्या जातात. सारांश एका कामातून कालांतराने दुसरे काम मिळत जाते; पण त्याकरता कमालीचा पेशन्स लागतो व घरचे पैसे Invest करून धोका पत्करावा लागतो. आज आमच्या कंपनीचा टर्नओव्हर सुमारे ७-८ लाखांचा आहे. प्राप्तीतील बराचसा भाग स्टॉफ कंपनी, प्रमोशन खर्च, नवी नेमणूक, नवे भांडवली खर्च, नवा धंदा मिळवण्याकरता कॅनव्हासिंगचा खर्च इ. इ. त्यामुळे पैसेफ जरी बऱ्यापैकी मिळत गेले तरी अधिकाधिक विस्तार करावासा जरूरीचा होत जातो, त्यामुळे भांडवलाची टंचाई भासत जाते. धंद्यातील अॅसेट्स वाढतात, पत वाढते; पण अधिक मिळाले की त्यातून अधिक गुंतवावे, अधिक मिळव असेच सतत वाटत राहते.

**तुमच्या संस्थेचे संघटन तुम्ही कसे करता? कामे क वाटून दिली आहेत?**

माझ्या संस्थेत माझ्या अनुपस्थितीत Second i Command चे काम माझे मिडिआ मॅनेजर श्री. पाठरे करतात. आर्टिस्टना त्यांची कामे स्वतंत्रपणे वाटून दिल आहेत. पत्रव्यवहार, हिशेब इ. सेक्रेटरी ठेवतो. ही सारी माण बहुतेक सुरुवातीपासून ह्या संस्थेबरोबरच वाढली आहे त्यांना संस्थेबद्दलचे प्रेम निर्माण झाले आहे. त्या Loyelty मु त्यांच्याकडून काम करून घेताना फारसा त्रास होत नाह अॅडव्हर्टायझिंग संस्थेला क्लायंटकडून काम अगदी लवकर ह असा तगादा असतो. परत काम चांगले पाहिजे. ते आर्टिस्ट असते. त्यामुळे ते समाधानकारक फारसे होत नाही, वेळेव अगदी A1 असे काम पाहिजे असते. अशा वेळी सहका कार्यक्षम असले तरच कामे पार पाडली जातात. काम बिघड किंवा वेळेवर दिले गेले नाही की लगेच क्लायंटची नारा होते, म्हणूनच आपल्या युनिटप्रमाणे हे काम वाढवण्याच मर्यादा आपोआप येतात. काही काम नाकारावे लागते.

**सध्या मार्केटमध्ये परिस्थिती कशी आहे? तुम्हाल जास्त कामे मिळाली तर स्थूलमानाने समजावे की इंडस खुशीत आहे आणि मार्केटमध्ये वस्तू विकत घेण्याची क शक्ती आहे? सध्या जाहिरात संस्थांना बरे दिवस आहे काय?**

आमच्या जाहिरात संस्थेपुरतं बोलायचं झालं तर दिव कठीण आहेत. अनेक जाहिरात संस्था बंद पडताहेत. विशेष ७२-७४ ह्या काळात परिस्थिती अवघड होत चालली आ कामे पूर्वीइतकी मिळत नाहीत. कंपन्यांची जाहिरात-बजेट क होत चालली आहेत. त्या मानाने खर्च वाढत चालला आ विशेषतः मोठ्या युनिट्सना ते जास्त जाणवते. त्या युनिटना फटका बसतो. एम्. सी. एम्. अय्यर्स इ. ख्यातनाम कंपन्यां खोट बसली आहे. वेजेस वाढली, जागांची भाडी, विजेचे द मटेरिअल कॉस्ट, फोटोग्राफिक मटेरिअल इ. त्यामुळे आम रेट्स वाढले आणि त्याचा मागणीवर परिणाम होतो. ह उप्पर बँका, कागद, रंग, ब्रश इ. आर्टिस्टना लागणा वस्तूंना अॅसेट्स समजत नाहीत. आम्हाला वैयक्तिक पती क्लीन ओव्हरड्राफ्ट १८% दराने घ्यावा लागतो. सर्वसाधा कमिशन १०% मिळते. त्यावर १८% व्याज द्यावे लाग म्हणजे जाहिरात व्यवसायात आमच्यासारख्या लहान संस्थे रसा फायदा नाही. आम्हाला मोठ्यांशी टक्कर द्या

दीप डिझाइन अँड पब्लिसिटीमार्फत केलेली काही कामे

लागते ती आर्टिस्टिक कामे करून, डिझायनिंग करून, लेबर, वैयक्तिक लक्ष आणि ओव्हरहेड्स कमी असल्याचा फायदा घेऊन; पण आमचा Turnover वाढतो, आमच्या गुंतवणुकीतूनच बँकाकडून काही विशेष सवलतीच्या दराने कर्ज मिळतात व कामे वाढल्यास धंद्यातील नफ्याचे प्रमाण वाढेल असे वाटते.

**जाहिरातीने खरोखरीच तुमच्या क्लायंट्सचा धंदा, विक्री, नफा वाढतो काय? तुमचा काय अनुभव आहे?**

क्षारापकरांची हप्त्यावर वस्तू विकत घेण्याची योजना जाहिरातीनेच जास्त यशस्वी झाली. "घरसजावटीचा मार्ग–क्षारापकर मार्ग." अशी रेडिओ, टेलिव्हिजन, फिल्म, वृत्तपत्रे इ. माध्यमांची केलेली जाहिरात प्रभावी ठरते. सांडूब्रदर्संच्या 'जांडेक्स' ह्या काविळीवरच्या औषधाची जाहिरात देखील त्या औषधाच्या विक्रीकरता उपयोगी ठरली. अशी किती तरी आमच्या व इतरांच्या अनुभवांची उदाहरणे आहेत. 'जाहिरात' हे उद्योगधंद्यांच्या उत्पादनखर्चाइतकेच महत्त्वाचे असे अविभाज्य उपांग आहे. "त्याशिवाय नव्या युगात धंदाच होत नाही ही गोष्ट उद्योजकांना व ग्राहकांना गृहीत वाटते."

**आपल्या देशातील Leading अॅड. फर्म्स कोणत्या? तसेच महाराष्ट्रातील उल्लेखनीय फर्म्स कोणत्या?**

साराभाई ग्रुपची शिल्पी, बिर्ला ग्रुपची A. S. P. Adv. Sales Promotion, एव्हरेस्ट, हिंदुस्तान थॉमसन (जिच्यातील १५० माणसे नुकतीच कमी झाली व ऑफिस नरीमन पॉइंटवरून लक्ष्मी बिल्डिंगमध्ये आले.) ह्या बडया कंपन्या, त्यांचे भांडवल व उलाढाल कोटी कोटी रुपयांत असते. महाराष्ट्रात प्रतिभा, व्हिजन, पंडित, टॉम अँड बे, पार्करसन इ. विविध संस्था आहेत. जगातील ह्या क्षेत्रातला सर्वश्रेष्ठ माणूस म्हणजे मि. ऑगेलव्ही. त्याचा फार चांगल्या कुळात जन्म होता. शिक्षण होते. भांडवलाची जोड होती असे नव्हे, तर तो स्वतःच्या कल्पकशक्ती व व्यवसायचातुर्यामुळे पुढे आला. तो पूर्वी सामान्य स्वयंपाकी (cook) होता. त्याचे 'Confessions of an advertising Man.' हे पुस्तक प्रत्येक नव्या जाहिरातदाराने वाचून काढले पाहिजे.

**महाराष्ट्रातल्या कारखानदारांना तुमची 'दीप डिझाइन' संस्था माहीत आहे काय? तुम्हाला बँकांनी साहाय्य समाधानकारकपणे केले आहे काय?**

आमची संस्था बहुतेक मुंबईबाहेरील कारखानदारांना माहीत नसावी. ह्याचं कारण मुंबईबाहेर व्याप्त वाढवायला संधी मिळाली नाही. महाराष्ट्रातील बँकांनी मला भरपूर साहाय्य केले आहे. विशेषतः बडोदा बँक व पुण्याची जनता सहकारी बँक ह्यांचे साहाय्याबद्दल मी ऋणनिर्देश केला पाहिजे.

**जाहिरात संस्थेतील अॅक्टिव्हिटीजचे नियोजन कसे केले जाते?**

त्याबद्दल संपूर्ण माहिती देणारा तक्ता मी सोबत देते. पण कामांचे नियोजन असे:

१) कॉपीराइटिंग व डिझाइनिंग–जाहिरातीतील मजकूर लिहिणे व कंपोज–चित्र इ. तयार करणे. त्याकरता मार्केटिंगचा अभ्यास–नवीन मार्केटचे संशोधन–स्पर्धक–त्यांच्या वस्तू–आपली वैशिष्टये, ग्राहकांच्या प्रतिक्रियांचा अभ्यास, नमुना पाहणी–ग्राहकनिश्चिती, त्यांच्या पसंती, त्याचे वर्गीकरण इत्यादी गोष्टी आवश्यक आहेत.

२) त्यानंतर स्पेस बायिंग–ह्यामध्ये वृत्तपत्रांतील अथवा विविध माध्यमांतील जागा व वेळ बांधून व राखून ठेवणे (होर्डिंग) ह्याकरता ऑफिसबाहेर जावे लागते. T. V., फिल्म, रेडिओ, वृत्तपत्रे इ. ची संधाने बांधावी लागतात,

३) त्यानंतर त्या त्या गोष्टींचे प्रॉडक्शन करणे म्हणजे टेप, चित्रीकरण, मॉडेल्स इ. इ.

४) कंट्रोल —मिळविलेले काम आर्टिस्टमार्फत करवून घेणे कामे वेळच्या वेळी पार पाडणे इ.

५) आर्ट बायिंग —ह्याकरता काही कामे इतर स्पेशालिस्ट स्टुडिओकडून करवून घेणे. उदा, ऑफसेट प्रिंटिंग, ब्लॉकमेकिंग, कलरप्रोसेस, मॉडेलिंग, फोटो इ. इ.

६) डिस्प्ले युनिट —मोठमोठया प्रदर्शनांमध्ये शोरूम्स, दुकानांची सजावट, जत्रा इ. प्रसंगी लोकांच्यापुढे जाहिरात आकर्षकपणे पोचवणे.

"जाहिरात संस्थेच्या खर्चामध्ये वाहतूक, वाहनखर्च, फोन, एंटरटेनमेंट, सोशल कॉन्टॅक्टस् इ. चाही प्रामुख्याने अंतर्भाव केला पाहिजे. आर्टिस्टिक स्वरूपाचीही कामे असतात. लोकांना खुष करून ती खुबीने करवून घ्यावी लागतात. त्यामुळे Human Relations ना ह्या धंद्यात फार महत्त्व आहे. ग्राहकाने जो कॉमेंट पास केला तो Artistically पटला नाही तरी After all Customer is Right. त्याचे समाधान करता आले पाहिजे." कारण त्याच्या काही अस्पष्ट पण स्वतःच्या लाडक्या कल्पना असतात व तो त्याकरता वाटेल तितका खर्च करायला तयार असतो. त्याच्या मनातले ओळखून, त्याचा कल सांभाळून आपलेही वजन व छाप त्याच्यावर पाडावी लागते. हे सर्व कौशल्य काहींना येते, काहींना येत नाही, हे तितकेच खरे आहे.

**गृहिणी म्हणून तुमचा स्वतःचा आर्थिक प्रपंच व तुमची मुलंबाळं, संसार ह्यांची आबाळ झाली आहे असे तुम्हास वाटते काय ?**

आता तर माझी मुलें मोठी झाली आहेत. त्यांची ती शाळेत जातात. घरात पूर्ण वेळ नोकर, स्वयंपाकी आहे. मी संध्याकाळी ६ वाजता घरी परतते. सकाळी १० वाजता घरून निघते. इतर वेळी मुलांचे अभ्यासावर लक्ष ठेवते. रात्रीच्या वेळी त्यांच्या आवडीचा पदार्थ स्वतः रांधते. त्यांच्याशी बोलते. त्यांच्या सहवासात राहते. १० ते ४-५ पर्यंत मुलेही शाळेत गेलेली असतात. पाहुणे आले तरी त्यांचे आगतस्वागत करू शकते. घरातल्या खर्चावर लक्ष ठेवू शकते. गृहिणीचे स्थान घरातच......तिने घर अजीबात सोडता कामा नये......अशा विचाराचे लोक आता शहरात तरी विरळा. आर्थिक कलहामुळे, जीवनमान व गरजा वाढ-ल्यामुळे स्त्रीला जोडउत्पन्नाकरिता घराबाहेर पडणे अटळ झाले आहे आणि इतर नोकरी करणाऱ्या स्त्रियांप्रमाणे काही मर्यादित तासच मी बाहेर असल्यामुळे माझ्या घरावर त्याचा विपरीत परिणाम होत नाही एवढं माझ्या परिचयाचे लोक जरूर मान्य करतात.

---

चित्रपटनिर्मितीचा प्रयोग करू पाहणारा
एक साहसी तरुण आर्टिस्ट

# विलास भेण्डे, मुंबई

---

**विलास, तुम्ही व तुमचे बंधू ह्यांनी 'करावं तसं भरावं' हा चित्रपट नुकताच तयार केला. वास्तविक तुम्हा दोघांचा चित्रपटसृष्टीशी अर्थाअर्थी संबंध नसताना तुम्ही चित्रपटनिर्मितीचे धाडस का केले ?**

त्याचं असं झालं ... माझे थोरले बंधू-ज्यांचा मुंबईला पेट्रोलपंप आणि ट्रान्सपोर्ट-व्यवसाय आहे, त्यांना सिनेमा-जगताविषयी पहिल्यापासून आकर्षण होतं. त्यांच्यात व माझ्यात वयाचं अंतर तसं फार आहे. मला चित्रकला, फोटोग्राफी ह्याचा नाद. मोठे बंधू फावल्या वेळात सिनेमाच्या जगात वावरत असत. ह्याचं कारण त्यांचे त्या वेळचे कॉलेजमधले मित्र श्री. ना. बा. कामत व श्री. मधुसूदन कामत हे चित्र-सृष्टीत होते. त्या वेळी 'उमज पडेल तर' ह्या श्रीराम गबाले ह्यांनी दिग्दर्शित केलेल्या चित्रपटापासून स्फूर्ती घेऊन 'बोलकी बाहुली' हा चित्रपट तयार करण्यात माझ्या बंधूंनी सहभाग घेतला; पण त्यावेळी त्यांना आर्थिक नुकसान सोसावं लागलं. चित्रपट चांगला चालला. त्याला लोकांनी नावाजला देखील. श्रीनिवास खळ्यांनी स्वरबद्ध केलेली गीते लोकप्रिय झाली. सर्व बाजूंनी चित्रपटाला यश मिळाले असताही बंधूंना निर्मितीत नुकसान सोसण्याचा कटु अनुभव आला. १९६१ मध्ये ही घटना झाली. त्या वेळी माझं आर्ट, फोटोग्राफी इ. चे शिक्षण चालू होते. हा अनुभव आल्यावर माझे बंधू एवढेच म्हणाले की, चित्रपटनिर्मितीतल्या साऱ्या खाचाखोचा लक्षात घेऊन आपण पुन्हा एकदा एक चित्र तयार करायचेच. इतर धंद्यात आपल्याला यश लाभतं, मग हाच धंदा काय एवढा वेगळा आहे ? ह्याच्यात यशस्वी होऊन दाखवायचंच असा त्यांनी पण केला आणि मला फोटोग्राफी, स्क्रीन, एडिटिंग, फिल्म कॅमेरा इ. ची पक्की माहिती झाली की पुन्हा एकदा पिक्चर दोघांनी मिळून करायचे असे आम्ही ठरवले. "त्या ईर्षेने मी लंडनला गेलो. तिथे फोटोग्राफी, मॉडेलिंग, कमर्शियल अॅडव्हर्टायझिंग, पोस्टर्स इ. ची माहिती मी घेऊन १९६३ च्या सप्टेंबरमध्ये मी परत आलो."

आम्ही दोघा भावांनी असं ठरवलं होत की, पुन्हा जो चित्रपट काढायचा तो धंद्याला यशस्वी झालाच पाहिजे आणि त्याचे भांडवल दोघांनी आपआपल्या कमाईतून बाजूला काढले पाहिजे. काही पैसे वेगळे गाठीशी जमले की हा प्रयोग करायचा. बंधूंचा पेट्रोलपंप उत्तम चालत होताच. मी प्रथम आर्ट फोटोग्राफी किंवा अॅडव्हर्टायझिंग फोटोग्राफी आणि फॅशन्सची मॉडेल्स ही कामे करण्याकरता एप्रिल १९६४ मध्ये एक स्टुडिओ सुरू केला. तो स्टुडिओ आमच्या 'भेंडे पेट्रोल पंपा'च्या पाठीमागील आउट हाऊसमध्येच आहे. १९६६ ला युकॅरिस्टिक कॉंग्रेसच्या प्रदर्शनातील पोस्टर्सची कामे मिळाली. त्या कामाची वाहवा झाली. मग एकाच्या तोंडून दुसऱ्याकडे शिफारस होता होता खूप काम मिळू लागलं आणि माझ्या स्टुडिओच्या धंद्याचा चांगलाच जम बसला. म्हणून पुन्हा एकदा डोक्यातल्या चित्रपटनिर्मितीच्या विषयाला चालन मिळाली.

**तुम्ही जेव्हा चित्रपट तयार करायचं ठरवलं त्या वेळी ह्या धंद्यातल्या मुरब्बी माणसांचा सल्ला घेणं, इतर मित्रांचा सल्ला घेणं इत्यादी गोष्टी केल्या का ?**

खरं म्हणजे आम्ही कोणालाही विचारत बसलो नाही. सिनेमातली मुरब्बी माणसं आम्हाला नेहमीच सांगत आली

आहेत की हा धंदा सुशिक्षितांनी, सभ्य लोकांनी करण्याचा व्यवसाय नाही. सुशिक्षितांना ह्यात यश मिळणारच नाही. सिनेमाबाहेरील लोकांना वाटायचं, चांगले इतर प्रतिष्ठित सुरक्षित धंदे सोडून चित्रपटाच्या धंद्यात ज्या अर्थी आम्ही लक्ष घालतोय त्याअर्थी आम्हाला काही आंबटशोक व बाहेरचे नाद असले पाहिजेत. तेव्हा दोन्ही वर्गांकडून उत्तेजन मिळाले नसते असं आपलं आमचं आम्हाला वाटलं. एक प्रयोग करून हात पोळले म्हणून तो प्रयोग सोडून द्यायचा नाही. त्या प्रयोगात योग्य नियोजनपूर्वक काळजी घेऊन पुन्हा एकदा अनुभव घ्यायचा असा आमच्या बंधूंचा व्यवहारी बाणा. 'जमत नाही म्हणजे काय? जमलंच पाहिजे!' अशी जिद्द शिवाय बंधूंना चित्रपट ह्या कलेच्या माध्यमाबद्दल खरोखरीच प्रेम, त्यातून आता त्यांच्या जोडीला त्यांच्याबरोबरीचा कर्तासवरता झालेला मी ह्यामुळे त्यांनी फक्त माझ्या मनाची तयारी पाहिली. ती अनुकूल दिसल्यावर आम्ही नव्या चित्राची स्कीम करण्याच्या मागे लागतो.

**चित्रपटाचे बजेट तुम्ही किती ठरविले? त्यातील महत्त्वाचे खर्च कोणते? चित्रपटाचे प्लॅनिंग तुम्ही कोणत्या पद्धतीने केले?**

आम्ही बजेट ठरवले २। लाख रुपयांचे आणि आमचे प्लॅनिंग इतके कडेकोट होते की काही बाबतीत नैसर्गिक अडचणी व काही आमच्या नियंत्रणात येऊ शकत नाहीत अशा बाबींमुळे हे बजेट फक्त २५ हजार रुपयांनी वाढले. म्हणजे अगदी आत्ता १९७४ मध्ये सुमारे २।। लाख रुपयांत आम्ही आमचे चित्र तयार केले आहे. झालेले खर्चाचे तपशील असे.

६०,००० रॉ स्टॉक, फिल्म इ.
३०,००० आर्टिस्ट, टेक्निशियन
२५,००० स्टुडिओचे भाडे
१०,००० कपडे, प्रॉपर्टी
२०,००० औटडोअरच्या वेळी

१,१०,००० रु. एकूण

(युनिटच्या राहण्या-जेवण्याचा खर्च, अभिनेते, दिग्दर्शक, संगीतदिग्दर्शक कवि, पटकथालेखक इ. १९६१ मध्ये बोलकी बाहुली चित्रपट काढताना फक्त ७५००० रु. खर्च आला होता. १३-१४ वर्षांत मराठी चित्रपट काढण्याचा खर्च आता अडीचपट झाला आहे. त्या वेळचे खर्चाचे तपशील असे.

१५,००० फिल्म (स्वस्त होती)
१५,००० आर्टिस्ट, टेक्निशियन
४५००० मोठे आर्टिस्ट, स्टुडिओभाडे, दिग्दर्शक, संगीत इ.

७५,००० रु. एकूण

म्हणजे आता स्टुडिओचे भाडे, आर्टिस्ट व तंत्रज्ञ ह्यांचे वेतन वाढलेले आहे. फिल्म व मटेरिअलही महाग झा‌ले आहे.

आणि जो आता ह्या वर्षी चित्रपट काढला [illegible]ला आमचं नियोजन व नियंत्रण (कंट्रोल) नसते तर किमान ३–४ लाख रुपये खर्च आला असता. उदाहरणार्थ, आमच्या-बरोबरच नव्याने चित्रनिर्मिती त्याच वर्षात केलेले श्री. साळवी-बंधू ह्यांना 'ज्योतिबाचा नवस' करायला ३।। लाख रुपये लागले. त्यांनीही अर्थव्यवहारावर काटेकोर लक्ष ठेवले होते. आम्हाला फायदा झाला तो "एकूण फिल्मचा फूट अन फूट डिटेल्ड केलेल्या प्लॅनिंगचा. स्टुडिओचे काम कमीत कमी दिवसांत कसे होईल, ट्रिक फोटोग्राफीचा खर्च कमीत कमी कसा करता येईल, आर्टिस्टना सोयीस्कर तारखा देऊन त्यांचे काम काटकसरीने कसे करून घेता येईल." प्रत्येक शॉटचा विचार करून तेवढ्याच व्यक्तींना त्या दिवशी बोलावून घेऊन काम पुरे करण्यावर आम्ही कटाक्षाने भर दिला होता. शूटिंग दिवस अन् दिवस रेंगाळतोय, खर्च वाढतोय अशा गोष्टी होऊ दिल्या नाहीत.

**चित्रपटव्यवसायात नव्याने पदार्पण करणाऱ्या व्यक्तीला चित्रपटाचा खर्च कसा केला पाहिजे ह्याचे आडाखे आपण देऊ शकाल काय?**

समजा, एखाद्या चित्रपटाची सर्वसामान्य लांबी १०००० फूट इतकी आहे. 'एक मिनिटाला ९० फूट ह्या गतीने चित्रपट पुढे सरकत असतो. म्हणजे सुमारे पावणेतीन तासांचे चित्र तयार होते. एवढ्या लांबीत साधारणपणे ६०–६५ सीन्स–' (नाटकाच्या भाषेत प्रवेश होतात) त्यातले काही बाह्य चित्रीकरणाला गेले म्हणजे बाकीचे ४०–५० सीन्स हे शहरातल्या उपलब्ध स्टुडिओत उरकायचे असतात. 'एक दिवस चित्रीकरण झाले की ६०० रुपयांची निगेटिव्ह फिल्म खर्ची पडते. तेव्हा चित्रीकरण शक्यतो निर्दोष व पूर्वनियोजित झाले तर चित्रीकरणाचा खर्च वाया जात नाही."

ह्यातल्या मटेरिअल व मशिन्सवरच्या खर्चावर निर्मात्याला जास्त चांगले नियंत्रण ठेवता येते. टेक्निशिअन, संगीतकार इ.च्या बाबतीतही फारसा त्रास होत नाही. अवघड काम आहे ते अभिनेत्यांना सांभाळून काम करवून घ्यायचे. हे आर्टिस्ट तुम्हाला पिक्चरचे कॉंट्रॅक्ट लिहिताना अतिशय सरळ, साधे, नम्र, सौजन्यशील वाटतील. "पण त्यांची मर्जी, मिजास व मूड केव्हा कसा बदलेल सांगता येत नाही." कॉंट्रॅक्टची रक्कम ठरवली व ती मिळाली की वास्तविक तक्रार व्हायचे कारण नाही; पण परंपरेने आपल्या आर्टिस्टच्या काही लहरी चालत आल्या आहेत. शूटिंगच्या वेळी त्यांना खूप सांभाळून घ्यावे लागते. काही वेळा अडवणूक होते.

हसवे, फुगवे होतात. तणतण होते. शब्दाने शब्द वाढतो. कटुता येते. " त्याचा निर्मात्याला 'मानसिक ताण' जाणवतो. निर्मात्याला ह्या बाबतीत त्यांना वागवण्याचे कौशल्य आत्मसात केले पाहिजे."

पिक्चरचे बजेट तसे कुठेच फारसे अपसेट होत नाही. आर्टिस्ट व शूटिंगवर होणाऱ्या खर्चात १० % वाढ अपरिहार्य होते. ह्या खर्चाकरता बजेटमध्येच थोडेसे मार्जिन ठेवणे इष्ट किंवा दुसरा मार्ग आर्टिस्ट लोकांनी विशिष्ट 'आचारसंहिता' (code of conduct) स्वतःच तयार करण्याची व त्याप्रमाणे अनुशासन ठेवण्याची जरूरी आहे. अर्थात सगळेच आर्टिस्ट असे नाहीत. त्यातले काही फार समजूतदार, समतोल बुद्धीचे व सभ्य आहेत. "निर्मात्याला मात्र चित्रीकरणाच्या वेळी आपल्या कलावंतांची 'जावईछाप' बडदास्त ठेवावी लागते. प्रसंगी स्वत: निर्मात्याने ५५५ सिगारेट ओढली नसली तरी आर्टिस्टने मागितली की नजर करावी लागते. असो."

**चित्रपटनिर्मितीच्या व्यवस्थापन व संघटनेच्या कार्याचे स्वरूप कसे असते ?**

प्रथम निर्मात्याने आपल्याला पसंत पडेल व लोकप्रिय होईल अशी कथा निवडायची असते. चांगल्या सीझन्ड पटकथालेखकाला ही कथा दिल्याने त्याला एखादी कथा चित्रपटावर कशी दिसेल ह्याचे visualisation असते. नव्या अनुभवी लेखकापेक्षा हे काम मुरब्बी माणूसच सफाईने करू शकतो. पटकथेत सीन टाकले जातात. संवाद तयार होतात. त्य ना अनुरूप गीते तयार करावी लागतात. त्या गीतांचे ध्वनिमुद्रण संगीतकारामार्फत होते. हे सर्व दिग्दर्शक नेमून सुरू होते. दिग्दर्शकाच्या सल्ल्याने व आपल्या चॉइसप्रमाणे नट-नट्यांची निवड व त्यांचे करार होतात. मग चांगली माणसं हेरायची ती म्हणजे, चित्रपटाच्या छायाचित्रण, एडिटिंग, ध्वनिमुद्रण, नृत्य इ. बाजू सांभाळणारे तंत्रज्ञ. दिग्दर्शकाला एक साहाय्यक लागतो. तो शूटिंगची सर्व पूर्वतयारी ठेवतो. आणि ह्या सर्वांचे काम सुसूत्र व्हावे म्हणून एक निर्मितीव्यवस्थापक ( Production Manager ) लागतोच. तोच खरा ह्या सर्व व्यवहारातला Accountant General, Custodian General, प्रॉपर्टी, मेकअप, ड्रेस, सर्व संबंधितांना एकत्र जमवणे इ. पासून बाह्यचित्रीकरणाच्या वेळची बडदास्त ठेवणे, सर्व खर्च व हिशोब ह्यांच्यावर नियंत्रण ठेवणे हे त्याचे काम असते.

"अशा विविध कामांच्या आखणीने चित्रपट तयार झाल्यास चित्रपट व्यवस्थित होतो."

शक्यतोवर अनुभवी माणसंच घेतली की कामे शेड्यूलप्रमाणे व व्यावसायिक दर्जाची होतात. उदाहरणार्थ आमचंच पाहा, कथा आम्ही नवोदित लेखकाची घेतली. (श्री. यशवंतराव रांजणकर ह्यांची.) मात्र पटकथा श्री. राम केळकर ह्यांचेकडून लिहून घेतली. दिग्दर्शक–राजा बारगीर, एडिटिंग-एन्. एस्. वैद्य ('सोंगाड्या' चित्रपटाचे संकलक), फोटोग्राफी–सूर्यकांत लवंदे (ह्यांनाही नाव, बक्षिसे इ. आहेत), गीते - श्री. गदिमा व जगदीश खेबूडकर. नट-नट्या-प्रथितयश. असे करण्यात फायदा हा की, प्रयोगावरचा खर्च वाया जात नाही.

**चित्रपटाच्या यशाकरता आणखी वेगळे काय केले पाहिजे ?**

चित्रपट चालू जमान्यात 'जाहिरातीने'च चालतो. त्याकरता वृत्तपत्र, मासिके इत्यादीतून रिव्ह्यू, वृत्तपत्रांत जाहिराती-चित्रपटांना वाहिलेल्या मासिकांत परीक्षण, पोस्टर्स, प्रेस, कॉन्फरन्स, चांगली थिएटर्स बुक करणे इ. अनेक गोष्टी कराव्या लागतात. आम्हाला चित्रीकरण चालू असता १ हजार रुपये जाहिरातीचा खर्च आला आणि पिक्चर रिलीज झाल्यापासून १२ आठवड्यांत २५ हजार रुपये खर्च करावा लागला.

पण ह्याहीपेक्षा चित्रपट चालतो तो Mouth Publicity नेच. चित्रपट पाहून बाहेर पडणाऱ्या लोकांचे इतरांना सांगितलेले मत हे फार महत्त्वाचे आहे. कोणाचेही पिक्चर बुवाबाजीने चालत नाही की ठरवून पाडता येत नाही. पिक्चर नेहमी त्याला मिळालेल्या पसंतीमुळेच चालत असते. निव्वळ जाहिरातीने देखील ते चालेलच असे नाही.

दुसरी महत्त्वाची अडचण निर्मात्याला वितरणव्यवस्थेकडून येते. दादा कोंडके ह्यांची स्वतःची वितरणसंस्था आहे आणि त्यांचे स्वतःचे पगारी फिरते प्रतिनिधी प्रत्येक चित्रपटाच्या खेळाला हजर राहिल्यामुळे त्यांचे पैसे बरोबर वसूल होतात. निर्मात्याला ही यंत्रणा उभी करता येत नाही. त्याला त्याचा खर्च वसूल व्हायला दोन वर्षे थांबावे लागते. म्हणूनच शांतारामबापू, दादा कोंडके हे मराठी चित्रनिर्मात्यांमध्ये आदर्श. कोंडके ह्यांचा पांडू हवालदार हा सुद्धा ३·४ लाखातच तयार झाला. त्याच वेळी शांतारामबापू ह्यांचा 'चंदनाची चोळी' रिलीज झाला. ज्योतिबाचा नवस तेव्हाच आणि आमचा 'करावं तसं भरावं'. ह्यात धंद्यात सर्वात यशस्वी झाला 'हवालदार!' त्यानंतर चंदनाची चोळी. त्यानंतर ज्योतिबाचा नवस व सर्वांत शेवट आम्ही; पण आश्चर्य म्हणजे एकाचवेळी रिलीज झालेले हे चारही चित्रपट जनतेने उचलले. त्यांना चांगला प्रतिसाद दिला व आम्हांला तोटा कोणालाच झाला नाही. आमचा चित्रपट मराठवाड्यात जास्त बल्ला घेत होता ; तर ज्योतिबाचा नवस सांगली-कोल्हापूरकडे जास्त प्रिय होता आणि आम्हाला विशेष आश्चर्य वाटते की, साळवी व आम्ही दोघे नवे निर्माते अगदी जुन्या व नावाजलेल्या शांतारामबापू व कोंडके ह्यांच्याशी स्पर्धेत टिकू शकलो ह्याचेच. आमचे चित्र टिकले त्यातल्या नव्या फोटोग्राफीच्या तंत्रामुळे. असं काही नवीन केलं की, लोकांना आवडते हे खरं आहे.

**'पांडू हवालदार'च्या आर्थिक यशाबद्दल तुम्हाला काय काय वाटते?**

स्पष्टच सांगायचे तर आता दादांनी कोणतंही चित्र काढलं तरी त्यांच्यावर जनतेचं फार प्रेम आहे. सोंगाड्या, एकटा जीव सदाशिव, आंधळा मारतो डोळा ह्या एकापेक्षा एक अनुरंजक चित्रपटांची यशस्वी मालिका त्यांनी दिली. दादांचा मोठा प्रेक्षकवर्ग तयार झाला आहे आणि Nothing succeeds like success कोणत्या गोष्टीमुळे पांडु हवालदार आवडतो असे नक्की काही सांगता येत नाहीत. उषा चव्हाण आमच्याही चित्रपटात आहे. ग्रामीण वातावरण दोन्हीकडे. संगीत लोकगीतांवर आधारलेलं. छायाचित्रकार, तंत्रज्ञ जवळजवळ तेच किंवा तत्सम; पण दादा कोंडके चित्रपटात असणे हीच गोष्ट फार महत्त्वाची आहे. असो. मराठी चित्रपटसृष्टीत त्यांनी विस्मयकारक (fantastic) यश मिळवले आहे. ३/४ लाखात ४०–५० लाख मिळवणे (असं ऐकतो!) ही किमयाच नाही तर काय! मराठी चित्रपट यशस्वी होत नाहीत, मराठी चित्रपटांना मराठी प्रेक्षक उचलून धरत नाहीत, अशा प्रकारच्या सर्व तक्रारींना आता काही अर्थ नाही असं त्यांनी सिद्ध करून दाखविले आहे.

**आर्थिक दृष्टीने यशस्वी झालेले व बरीच वर्षे सातत्याने ह्या व्यवहारात स्थिर झालेले मराठी निर्माते कोणते?**

शांतारामबापू, दादा कोंडके, कमलाकर तोरणे दत्ताराम गायकवाड, देवताळे व कर्वे आणि अनंतराव माने हे मराठीतले आमच्या मते यशस्वी निर्माते आहेत.

**सत्यजित रे इत्यादींच्या परंपरेचे Meaningful कलात्मकतेची उंची गाठलेले चित्रपट तुम्ही काढणार आहात की नाही?**

अशा चित्रांमुळे प्रचंड नाव होते, कौतुक होते. बक्षिसे मिळतात. तुमच्या–आमच्यासारख्यांच्या लेखी आम्ही मोठे निर्माते-दिग्दर्शक ठरतो; पण त्याचा व्यावहाराकरता काडीमात्र उपयोग नाही. पिक्चर पाहणारा आपला जो वर्ग आहे त्याचा विचार सुटता कामा नये.

'रजनीगंधा', 'सत्यकाम', 'आनंद', 'अनुभव', 'महानगर', 'पाथेर पांचाली', ही चित्रे फार गाजली आहेत; पण त्यांच्यामुळे आर्थिक यश मिळाले का? आपल्याकडचंच 'पेडगावचे शहाणे' हे इतके सुंदर, बुद्धीचा उपयोग करून काढलेले चित्र घ्या. त्याला धंद्यात यश मिळाले नाही. म्हणूनच व्यावहारिक यश मिळवून देणारी सस्ती जनता चित्रे काढून मग आर्टिस्टिक उंचीचे चित्र काढावे असा आम्ही आमच्याकरता दंडक ठरविला आहे.

**शेवटचा एक प्रश्न विचारतो. पूर्वी प्रभात किंवा कोल्हापूरच्या हंस स्टुडिओनी भाऊसाहेब खांडेकर, आचार्य अत्रे इ. सारख्या मातबर लेखकांच्या कथा घेतल्या, सुशिक्षित तरुणांना व तरुणींना अभिनय करण्याची संधी दिली; मातबर पार्श्वगायक घेतले, चांगले संगीतकार घेतले, ग. दि माडगूळकर, पु. ल. देशपांडे, व्यंकटेश माडगूळकर ह्यांसारखी साहित्यिक मंडळी आपल्यात सामावून घेतली. सुशिक्षित नागरी मराठी माणसाला सध्या चित्रपटात संधी नाही. त्यांचे सहकार्य घेऊन चांगल्या अभिरुचीचे चित्रपट काढता येणार नाहीत काय? ते यशस्वी होतील असे वाटते काय?**

असे चित्रपट प्रायोगिकच आहेत. ते चालतीलच ह्याची मला तरी खात्री नाही. असा प्रयोग ३ चित्रपटांचे यश गाठीशी बांधून मी जरूर करीन एवढंच सांगू शकतो.

मुख्य म्हणजे नागरी मराठी समाजाला नाटके आवडतात, संमेलने आवडतात. सांस्कृतिक कार्यक्रम, क्लब, मैफली, टेलिव्हिजन इ. ची माध्यमे आहेत. त्या समाजाला हिंदी समजते, इंग्लिशही समजते. म्हणून मराठी चित्रपटांचा तो सर्वस्वी (Exclusively) प्रेक्षक आहे असे म्हणता येणार नाही. मराठी चित्रपटांचा आमचा प्रेक्षक म्हणजे ज्याला मराठीचाच फक्त पर्णपणे आस्वाद घेता येतो तो. असा प्रेक्षक आमच्या ग्रामीण भागात आहे, कारखान्यांत आहे. त्याच्या अनुभवविश्वाशी सांधा जोडणारा आम्हाला चित्रपट काढावा लागतो तरच तो चालतो. मध्यमवर्गीयांचे, नागरी लोकांचे प्रश्न, समस्या सांगणारे चित्रपट म्हणून त्याला Appeal होतीलच असे नाही. शांतारामबापूंचा 'पिंजरा' महाराष्ट्राला आवडला. कारण त्यात श्रीराम लागूंसारखा (Sophisticated) उच्च श्रेणीचा श्रेष्ठ अभिनेता होता व ग्रामीण वातावरणाची, नाचगाण्यांची, तमाशाची पार्श्वभूमी होती. शहरातल्या प्रेक्षकांना लागूंचा अभिनय आवडला. इतरांना सर्वांना डोळ्याला रिझवणारी दृश्ये होती, सुमधुर संगीत होते, रंजकतेचा पूर्ण ठासून बार होता म्हणूनच पिक्चर चांगले यशस्वी झाले.

मराठीत रामशास्त्री, शेजारी, माणूस, कुंकू, ब्रह्मचारी अशी कितीतरी क्लासिक चित्रे आहेत. पण तशीच हुबेहूब आता काढली तर ती चालतीलच की नाही ह्याबद्दल मला शंका वाटते.

**आपला आगामी चित्रपट कोणता? कधी रिलीज होईल?**

अजून ६ महिने थांबायचे आहे. आमचे भांडवल तेवढ्या अवधीत वसूल होईल. योजना डोक्यात पक्की आहे. भांडवल हाताशी आले की लगेच पुन्हा पूर्वीसारखी नियोजनबद्ध निर्मिती सुरू होईल. तुर्तास फोटो स्टुडिओकडे पूर्ण लक्ष आहे.

# क्रीडाक्षेत्र

## श्री. जेराल्ड हेडझर – कु. मृदुला कुलकर्णी

पुणे-मुंबई सायकल-शर्यतीत ३ रा क्रमांक मिळविलेले ५२ वर्षांचे तरुण

## मि. जेराल्ड हेडझर ह्यांची मुलाखत

**राजस परचुरे**

**आपल्याला सायक्लिंगची गोडी कधी व कशी लागली ?**

मला सायक्लिंगची गोडी ११ वर्षांचा असतानापासून लागली. गोडी लागण्यामागे हेतू आर्थिकच होता. मी सायकलवरून पेपर वाटत असे. जेव्हा मी १६ वर्षांचा झालो तेव्हा पहाटे 'दोन' ला उठून २०० पौंड वजनाचा 'Los Angeles Paper' सायकलवरुन घरोघर पोचवायचो. एकीकडे शाळा सुद्धा शिकलो. सायक्लिंगची गोडी वाढण्याचं आणखी एक कारण म्हणजे मी एक निसर्गप्रेमी आहे. मला खुल्या हवेची आणि सृष्टीची फार आवड आहे. त्यामुळे ह्या छंदाचा मनमुराद आनंद घेण्याकरता मी जास्तच सायक्लिंग करायचो.

**आपल्याला competitive सायक्लिंगमध्ये कोणी मार्गदर्शन केले ?**

माझे वडील एक चांगले सायक्लिस्ट होते. मला सायक्लिंगची फार आवड होतीच. सायक्लिंगशिवाय माझ्या आईवडिलांनी मला एक स्वतंत्र व्यक्ती व्हावयास मार्गदर्शन केले.

**आतापर्यंत आपण किती शर्यती जिंकल्या आहेत ?**

अमेरिकेत असताना मी ६ स्टेट लेव्हलच्या शर्यती जिंकल्या आणि भारतात मागच्या वर्षी स्वतःचं स्टँडर्ड टेस्ट करण्याकरिता शर्यतीत भाग घेतला आणि त्या शर्यतीत १ ल्या २ ऱ्या जागा मिळविल्या. मला जवान लोकांबरोबर शर्यत करण्यास फार आवडतं व त्यांच्यात राहण्यास व बोलण्यास सुद्धा.

**नवतरुणांना उत्तम सायकलपटू होण्यास कुठल्या प्रकारची साधना केली पाहिजे ?**

प्रथमतः चांगला सायकलपटू होण्यास रोज तीन तास जोरात सायकल चालवण्याची जरूर आहे. अशा माणसाला फार शक्ति खर्च करावी लागते. सामान्य मनुष्य ३००० ते ३५०० Calories खर्च करतो तर सायकलपटूला १२००० ते १४००० Calories लागतात. ताशी २० मैल वेग हा एका चांगल्या सायकलपटूचा वेग आहे. अशा तरुणाने भरपूर आहार घेतला पाहिजे. भरपूर Proteins fats आणि Carbohydrates त्यांनी खाल्ले पाहिजे. सायक्लिंग करताना श्वसनाची मुद्रा एक पद्धत आहे. ती त्याने अवगत केलीच पाहिजे.

**भारतात व परदेशांत अशा काही असोसिएशन्स आहेत का की ज्या नुमरत्या सायकलपटूंना आर्थिक सहाय्य करतात ?**

महाराष्ट्रात स्टेट सायक्लिग असोसिएशनची स्थापना झाली आहे. श्री. जमशेदजी दिनशा नोबल पेन्टचे मालक हे एक cycling enthusiast आहेत. त्यांनी सायकलपटूंना बरीच मदत केली. लुधियानामध्ये पण अशा काही असोसिएशन्स आहेत. त्यांच्या तर्फे सरकारकडून import license मिळवून दिले जाते. त्याच्या सहाय्याने परदेशी पार्टस मिळू शकतात. कारण भारतातले सगळे सायक्लिस्ट परदेशी सायकल्सच वापरतात.

**आपला स्वतःचा आहार व व्यायाम काय ?**

मी 'स्पायसर कॉलेज' मध्ये प्रोफेसर आहे. कॉलेजमध्ये बरेचसं सामान गावातून आणावं लागतं. सायकल चालविण्याचं हे निमित्त होतं. रोज मी ४० ते ६० मैल सायक्लिग करतो. calisthenics, jogging isometrics वगैरे काही करावंच लागत नाही. लोकांची अशी भ्रामक समजूत आहे की वरील व्यायाम केल्यामुळे सायक्लिगचा वेग वाढतो. रोजच्या कामात मी active असतो.

मी एक कडक शाकाहारी आहे. बायबलप्रमाणेच मी आहार करतो; fruits, gram, Nuts and Milk. मी अजिबात मद्यपान करत नाही. दिवसाला मी सात ते दहा लिटर पाणी पितो. ह्यामुळे बहुतेक भारतीय समान वयाच्या व्यक्तीपेक्षा मी dehydrated नसून तुकतुकीत राहिलोय.

आणखी एक निराशाजनक दोष भारतीयांत आहे. भारतातील युवक २८–३० वर्षांचा झाला रे झाला की retire च होऊन जातो. मी ५२ वर्षांचा असून म्हातारपण मला अजून आलंच नाही.

**आपल्याला असं वाटतं का की परदेशांइतकच भारतात सायक्लिगला प्रोत्साहन दिलं जातं ?**

जरूर ! ! भारताच्या प्रत्येक प्रान्तात बरेच सायकलपटू आहेत. त्यातल्या त्यात दिल्ली, पंजाब, महाराष्ट्रामध्ये. U. S. A. पेक्षा जास्त भारतात सायकल ह्या वाहनाला जास्त महत्त्व आहे; पण ह्या वर्षी पेट्रोल व गाड्यांच्या किंमती वाढल्यामुळे U. S. A. ने जगात सर्वांत जास्त सायकली बनवल्या आहेत.

**भारत International Std. पासून किती दूर आहे ?**

फारच दूर आहे. एक कारण असं की भारतात इटालियन किंवा फ्रेंच लोकांइतक्या सुबक सायकली नाहीत. इंटरनॅशनल स्टॅंडर्डला ताशी २७ ते ३० मैल वेग लागतो. भारतात २२ ते २४ चा वेग आहे.

**परदेशी लोक आपलं स्टॅंडर्ड वाढवण्यास काय करतात ?**

फ्रान्समध्ये २५०० मैलांची रेस असते. इटलीत तर दर आठवड्याला रेसेस असतात. तरुण लोक तरसायकलपटूंना आदर्श समजतात. There prevails an atmosphere of activity and plenty of avid enthusiasm among young competitors and spectators.

**सायक्लिगचें माणसाच्या प्रकृतीवर काय परिणाम होतात ?**

Endurance वाढतं हा सायक्लिगचा मुख्य परिणाम स्थूलता कमी करण्यास हा अत्यंत छान व्यायाम आहे. हृदय, छाती व श्वसनाची क्रिया सुरळीत होते. रक्तनलिका साफ होतात. रक्तप्रवाहाचा वेग वाढतो आणि शरीराला भरपूर प्राणवायू मिळाल्यामुळे आयुष्य वाढतं. सायक्लिग हे एक सायन्स आहे.

**आपण कुठल्या मेकची सायकल वापरता ?**

फ्रेंच सायकल २५० डॉलर्स, जर्मन ३०० डॉलर्स आणि इटालियन सायकल ४५० डॉलर्स अशा किंमती एक प्रोफेसरला न झेपण्यासारख्या आहेत. परत, हवी तशी सायकल मिळणे कठीण. मी अमेरिकेत असताना एका सायकलविक्रेत्या मित्राकडे गेलो व मला हवी तशी सायकल अशा तऱ्हेने बनवली. स्टील ॲल्युमिनियम क्रोम फ्रेम (जपानी मेकची), १६ ते १८ औंस वजनाची; ब्रुक B १७ सीट; फ्रेंच 'Suntour' चाकं V. G. T. जपानी derailer; ५४ दातांच्या chain rings; जर्मन हॅंडल बार; अशी माझी 'स्पेशल हायब्रीड' सायकल आहे. मला ही बरोबर १९६ डॉलर्सला पडली.

**सध्या भारतात कोण कोण चांगले सायकलपटू आहेत ?**

आनंद वाघमारे, कमलाकर झेंडे, नाझिर कयानी, रणजित भोसले, रूबेन सॉलेमन, दशरथ पवार इ. चांगले सायकलस्वार आहेत,

विशेषतः पुण्याच्या सायकलस्वारांना एक उत्तम भौगोलिक देणगी आहे – ती म्हणजे पुणे २००० फूट समुद्रपातळीपेक्षा उंच आहे. त्यामुळे पुण्याचे सायकलस्वार rarefied atmosphere ला रुळलेले आहेत. शिखांमध्ये सुद्धा चांगले सायकलस्वार आहेत.

**शर्यत जिंकण्याकरता तुम्ही काय करता ?**

शर्यत जिंकणे ही एक कला आहे. जिंकण्याकरिता फक्त talent नाही तर strategy सुद्धा लागते. दुसऱ्याला कसा दमवायचा, कोणाला दमवायचा, कधी पुढे जायचं वगैरे. दुसरी गोष्ट म्हणजे माणसाची mental make up सुद्धा जिंकण्याची ईर्षा असलेला पाहिजे.

**पन्नाशीला तुमचा इतका स्टॅमिना आहे – ह्याचं रहस्य काय ?**

हे रहस्य नाही. नियमित सायक्लिंग धूम्र मद्यपान नाही, vegetarianism active work आणि देवाची भक्तिपूर्वक केलेली प्रार्थना.

**अजून तुम्ही किती वर्षे लाँग रेसेसमध्ये भाग घेणार आहात ?**

जोपर्यंत माझी पत्नी माझ्याबरोबर रेसमध्ये मला चिअर अप करायला येत आहे आणि मला शर्यतीत भाग घेण्याची परवानगी देत आहे तोपर्यंत मी प्रत्येक रेसमध्ये भाग घ्यायचे ठरवले आहे. माझे तिन्ही मुलगे अमेरिकेत आहेत. ते सुद्धा माझ्यापेक्षा चांगले सायकलपटू आहेत; पण शर्यतीत त्यांच्यात व माझ्यात फारसे अंतर रहात नाही. म्हणूनच माझ्यात व माझ्या मुलांमध्ये Generation Gap जवळजवळ नाहीच !

✻

---

सुप्रसिद्ध भारतीय हॉकी खेळाडू

# कु. मृदुला कुलकर्णींची मुलाखत

राजस परचुरे

**सुप्रसिद्ध उद्योगपती श्री. कुलकर्णी ह्यांची ज्येष्ठ कन्या मृदुला कुलकर्णी ही नुकतीच हॉकी सामन्यांचा परदेशचा दौरा करून परत आली आहे. ती भारताच्या महिला-संघात गेली ३–४ वर्षे आहे. तिची ही मुलाखत...**

---

**तू हॉकी खळायला सुरुवात कधी केलीस ?**

मी जेव्हा ८ वीत होते तेव्हापासून मी हॉकी खेळायला सुरुवात केली. माझ्या भावानी घरात स्टिक आणली होती आणि मला तो खेळ शिकवला. त्यानंतर मी हॉकीतच रमून गेले.

**तुला कोणी मार्गदर्शन केले ?**

महाराष्ट्र टीमचे कोच श्री. गोलखानी ह्यांनी माझ्याकडून बरीच मेहनत करवून घेतली. कॉलेजमध्ये जिमखाना इन्स्ट्रक्टर वगैरे लोकांनी सुद्धा मला बराच guidance दिला. अर्थात् मी सुद्धा बरीच मेहनत घेतली.

**तुझा आहार आणि व्यायाम काय ?**

मी Strict vegetarican आहे. रोज मी अर्धा लिटर दूध पिते आणि बाकी रोजचं जेवण हाच आहार पुरा पडतो. व्यायाम म्हणणे रोजचा २ तास खेळ आणि खेळाच्या आधी व नंतर पळणे वगैरे.

**तू आतापर्यंत किती मॅचेस मध्ये भाग घेतला आहेस ?**

मी दोन मॅचेचमध्ये भाग घेतलाय आतापर्यंत मी ब्रिटन, आयलंड, U. S. A. न्यूझीलंड, ऑस्ट्रेलिया, वेल्स, स्पेन, जॅमेका, आर्जेंटिना आणि जर्मनी ह्या देशांबरोबर खेळले आहे.

**भारतातल्या हॉकी स्टँडर्ड आणि परदेशातल्या हॉकी स्टँडर्डमध्ये तुला काय फरक जाणवतो ?**

जगात २२ टीम्स (महिलांच्या) हॉकी खेळतात. त्यात भारताचा क्रमांक ८ वा आहे. आपल्याकडच्या खेळांडूच्यात चिकाटी, स्टॅमिना आणि फिजिकल फिटनेस नाही. परदेशातल्या मुली physical Fitness stamina वर फार भर देतात, विशेषत:– आर्जेन्टिना व जर्मनीचे लोक. तरी सुद्धा भारत हळूहळू वर येतोय आणि काही दिवसांत पहिल्या ४ टीम्स मध्ये पोहोचेल..

**तू आंतरराष्ट्रीय पातळीवर जायच्या आधी कुठे ट्रेनिंग केलंस व त्यात तुला किती खर्च आला ? त्यात तुम्हाला काय आहार आणि व्यायाम द्यायचे ?**

ऑल इंडिया हॉकी असोसिएशनने आमच्या करता दोन महिन्यांचा कोर्स पतियाळाला ठेवला. राहण्याची व जेवणाची आणि इतर सामान व खुराकाची व्यवस्था असोसिएशननेच केली होती. आम्हाला सकाळी उठून ३ कि. मि. पळणे, नंतर ।। तास रेस्ट व त्यानंतर dribbling pushing scooping इ. टेक्निकल प्रॅक्टिस आणि मग प्रत्यक्ष खेळ परत संध्याकाळी अशाच प्रकारचा कार्यक्रम असायचा.

**तू कोणत्या मेकची हॉकी स्टिक वापरतेस ?**

मी जालंदरस्टिक वापरते. भारतात जालंदरमध्ये आणि पाकिस्तान-कराचीमध्ये उत्तम स्टिक्स बनवण्यात येतात.

**तुझा हॉकीवर मासिक खर्च किती ! लोकांची समजूत आहे की हॉकी हा श्रीमंतांचा खेळ आहे ?**

काहीच नाही. फार तर प्रवासात थोडासा होतो. हॉकी-स्टिक बदलावी लागते. प्रॅक्टिसकरता बॉल आणावे लागतात वगैरे; पण महिना २५ रु.च्या वर कधीच खर्च जात नाही. ह्यावरूनच लक्षात येईल की हॉकी फक्त श्रीमंतच नाही तर सगळेच खेळू शकतील.

**ह्यापुढे तुझ्या या फिल्डमध्ये काय आकांक्षा आहेत ?**

अजून ५–७ वर्षे मी भारताकडून हॉकी खेळत राहीन त्यानंतर भारतात हॉकीची पॉप्युलॅरिटी वाढवणे कोचिंग करणे आणि जास्त चांगल्या हॉकी खेळाडू तयार करण्याचा प्रयत्न करीन. मी Professionally हॉकी खेळाडू होण्याचा विचार सुद्धा करते आहे.

**हॉकीमध्ये तू आदर्श कोणता मानतेस ?**

फील्डवर फील्डच्या बाहेर मी आर्जेन्टिनीच्या मिस मॅस्केरेन्हास हिला आदर्श मानते. त्यांनी मला बरंच काही शिकवलंय–हॉकीच्या बाहेरचं सुध्दा

**अखेरचा प्रश्न ! तुला इतक्या वर्षात हॉकीपासून कोणकोणते फायदे झाले आहेत ?**

पहिलं म्हणजे ह्या खेळामुळे मी खेळाडूवृत्ती शिकले. शरीरसौष्ठव कमावलं. सामाजिक प्रतिष्ठा मिळविली, बऱ्याच लोकांचा सहवास मला मिळाला आणि मला भरपूर फिरायला मिळालं.

❊ ❊

# ४० व्या वर्धापनदिनानिमित्त महाराष्ट्र बँकेचे अभिनंदन

८ फेब्रुवारी १९७६ रोजी महाराष्ट्र बँकेस ४० वर्षे पुरी होत आहेत. महाराष्ट्र बँक व 'अर्थ' ह्यांचे अतूट संबंध आहेत. कारण जुन्या 'अर्थ' ह्या नियतकालिकाचे जनक प्रा. वा. गो. काळे ह्यांनीच महाराष्ट्र बँकेच्या संस्थापनेत पुढाकार घेतला होता.

राष्ट्रीकृत बँक म्हणून महाराष्ट्र बँकेने आर्थिक विकासाच्या कार्यक्रमात आणि विशेषतः कृषि, उद्योग, वाणिज्य, स्वतंत्र व्यवसाय आणि स्वयंरोजगार ह्या क्षेत्रात जी प्रगती केली आहे तिचे समालोचन ह्या विशेष पुरवणीत देत आहोत.

बँकेचे अध्यक्ष व कार्यकारी संचालक श्री. वा. मा. भिडे ह्यांच्याशी जी चर्चा झाली त्याचा उपयोग हे समालोचन करताना झाला आहे. तसेच वित्तविषयक राष्ट्रीय पातळीवरच्या समस्यांच्या बाबतीतही त्यांचे मार्गदर्शन व अभिप्राय घेतले आहेत.

श्री. भिडेसाहेब ह्यांचे पदवीपर्यंतचे शिक्षण सर परशुरामभाऊ कॉलेजमध्ये झाले. १९३८ मध्ये मुंबई विद्यापीठाची पदवी मिळविल्यावर किंग्ज कमिशन घेऊन ते हवाई दलात पायलट ऑफिसर म्हणून दाखल झाले. १९४८ मध्ये ते स्क्वॉड्रन लीडर म्हणून निवृत्त झाले. लगेच इंडियन अॅडमिनिस्ट्रेटिव्ह सर्व्हिसमध्ये त्यांची निवड होऊन प्रथम उत्तर प्रदेशमध्ये त्यांची नेमणूक झाली. १९५० पर्यंत संरक्षण मंत्रालयात आणि त्यानंतर १९५३ ते १९५८ दळणवळण मंत्रालयात ते अधिकारपदी होते. १९५९ मध्ये उत्तरप्रदेश सरकारमध्ये त्यांची पुन्हा बदली झाली. १९६६ मध्ये नियोजनमंडळाचे सल्लागार म्हणून त्यांची नियुक्ती झाली. १४ प्रमुख बँकांचे राष्ट्रीयीकरण झाल्यावर १९७० मध्ये वित्त-मंत्रालयात अॅडिशनल सेक्रेटरी म्हणून फार महत्त्वाची जबाबदारी त्यांचेकडे आली.

१ ऑक्टोबर १९७३ मध्ये त्यांची महाराष्ट्र बँकेचे अध्यक्ष व कार्यकारी संचालक म्हणून नियुक्ती झाली व श्री. भिडेसाहेब इतक्या वर्षांच्या प्रदीर्घ कालावधीनंतर महाराष्ट्राच्या वाटयास आले आहेत.

इथे येण्यापूर्वी स्टेट बँक, सेंट्रल बँक आणि इंडस्ट्रियल क्रेडिट व इन्व्हेस्टमेंट कॉर्पोरेशन (I.C.I.C.) ह्या संस्थांचे ते संचालक होतेच.

एप्रिल १९७४ मध्ये त्यांची कृषि वित्त निगमाचे (Agricultural Finance Corporation) अध्यक्ष म्हणून निवड झाली आहे.

इंडियन बँकस् असोसिएशनचे अध्यक्षपदही त्यांना नुकतेच मिळाले आहे. नियोजन-वित्त आणि आर्थिक विकास ह्या क्षेत्रातील त्यांचा प्रदीर्घ अनुभव व सेवा लक्षात घेऊन महाराष्ट्र शासनाने त्यांची 'राज्यनियोजन व विकास-मंडळाचे' सदस्य म्हणून नियुक्ती उचितपणेच केली आहे.

श्री. भिडेसाहेब ह्यांचे वित्त-क्षेत्रातील व आर्थिक समस्यांबद्दलचे अनुभवसिद्ध विश्लेषण अर्थशास्त्राच्या अभ्यासकांना व बँकिंग व्यवसायातील व्यक्तींना अत्यंत उपयुक्त वाटेल.

आम्हाला त्यांची ही विशेष मुलाखत बँकेच्या ४० व्या वर्धापनदिनानिमित्त प्रकाशित करताना अतिशय हर्ष होत आहे.

## महाराष्ट्र बँकेचे अध्यक्ष व कार्यकारी संचालक

# श्री. वा. मा. भिडे

## यांची मुलाखत

**सध्याच्या आर्थिक स्थितीबाबत आपल्याला काय वाटते ?**

चलनवाढ रोखण्यात आपण उल्लेखनीय, किंबहुना आश्चर्यजनक यश अल्पकाळात मिळविले आहे. १९६९ पासून निरनिराळ्या मालांच्या किमती सतत वाढतच होत्या. त्याला जीवनावश्यक वस्तूंचा अपवाद नव्हता. या वाढणाऱ्या किमती नजीकच्या भूतकाळातील भीषण अवर्षणामुळे आणखी वाढल्या. चालू वर्षी काही मालांच्या किमती खाली आल्या आहेत, तर काही मालांच्या किमती उतरू लागल्या आहेत. एकंदरीत अपेक्षित बदल घडून येत आहे. ग्राहकांकडून झालेला विरोध यास काही अंशाने कारणीभूत आहे हे खरे. तथापि हा बदल घडून येण्यास मुख्यत्वे शासनाने घेतलेली खंबीर व दूरदर्शी भूमिका व टाकलेली परिणामकारक पावले कारणीभूत आहेत.

चलनवाढ रोखण्याकरिता, बँकांनी द्यावयाच्या कर्जावर परिणामकारक निर्बंध घातले गेले. कर्जाकरिता वाढती मागणी होत असता हे निर्बंध आले. त्याचबरोबर गरजेच्या दृष्टीने अपेक्षित असलेली वाढ ठेवीत होत नव्हती. बँका कात्रीत सापडल्या सारख्या झाल्या. या अडचणीच्या परिस्थितीतून सुटण्याकरिता, संतुलन साधण्याकरिता बँकांच्या पतव्यवहारात उत्पादनावर भर देण्याकरिता घेतलेल्या कर्जांनाच प्राधान्य देण्यात आले. अनुत्पादक कारणांकडे बुद्ध्या दुर्लक्ष केले गेले. कर्जाचे सहेतुक नियोजन झाले. इतकेच नव्हे तर दिलेल्या कर्जाचा त्याच कारणाकरिता वापर होतो आहे यावर सतत नजर ठेवणे अटळ झाले

गेल्या पाच वर्षात बँकांच्या ठेवी वाढण्याचे प्रमाण काहीसे घटले आहे. असा अनुभव सर्वत्र येत असता महाराष्ट्र बँकेच्या ठेवी वाढण्याचे प्रमाण गतवर्षाशी तुलना करता यंदा वाढले आहे. ते प्रमाण २३% आहे. असे असले तरी या उद्योगाचा प्रतिकूल अनुभव लक्षात घ्यावाच लागतो. रिझर्व्ह बँकेने 'महाग पैशाचे धोरण' स्वीकारलेले आहे. एकूण कर्जात कपात केली आहे. पुनरवित्त तसेच हुंडयांचा पनर्वटाव ह्यांच्या सवलती कमी केल्या. बँकाकडून करण्यात यणाऱ्या पतवाढीवर मर्यादा आल्या. २३ जुलै, १९७४ रोजी रिझर्व्ह बँकेच्या व्याजाचा दर दोन टक्क्याने वाढवून नऊ टक्के करण्यात आला. बँका त्यांच्या कर्ज व्यवहारावर व्याजाच्या रूपाने जो प्राप्ति करतात त्यावर सात टक्के नवीन कर बसविण्यात आला. इत्यादि सर्व उपायामुळे चलनवाढीला पायबंद बसला आहे. ही परिस्थिती सर्वस्वी काबूत आल्यावरच पतवाढ करणे, स्वस्त व्याजाच्या दराने कर्ज देणे यांचा विचार करता येईल. तोपर्यंत सर्व उद्योग, व्यापार, व्यवहार यांना कर्ज मागू नये व तितके कर्ज मिळणे शक्य होणार नाही. या धोरणाचा असा अटळ परिणाम होत असला तरी या निर्बंधामुळे त्यांच्या हेतू साध्य करणाऱ्या अंमलबजावणीमुळे स्थिती झपाट्याने सुधारत आहे व सुधारत राहील.

**राष्ट्रीकृत बँकांनी आता पूर्वक्रम विभागाना अधिक सहाय्य करण्याचे धोरण स्वीकारलेले आहे. त्याबाबतीत अनुभव काय आहे ?**

राष्ट्रीकृत बँका लघुउद्योग, शेती इत्यादीकरता कर्ज सहाय्य देत आहेत. या बाबतीत आमचा असा सर्वसाधारण अनुभव आहे की, या क्षेत्रास दिलेल्या कर्जाऊ मदतीचे प्रमाण दिवसेंदिवस वाढत असूनही ते अद्यापि अपेक्षित प्रमाणापेक्षा कमी आहे. स्थूलमानाने बोलायचे तर याला दोन कारणे आहेत. एकतर कर्जमागणी करणारे उद्योजक, शेतकरी...यांच्यात अनुभव, प्रेरणा, नियोजनाची दृष्टि व निष्ठेने काम करण्याची धमक ह्यांचा अभाव आहे. दुसरे असे की, बँकांचे शाखा प्रमुख अननुभवी असल्यामुळे अजूनही राष्ट्रीकृत बँकांनी स्वीकारलेल्या नव्या धोरणाशी पूर्णपणे रुळलेले नाहीत. तरी एका बाजूने उद्योजक, शेतकरी...यांना द्यावयाच्या प्रेरणा, प्रोत्साहन मार्गदर्शन ह्यात वाढ झाली पाहिजे. आणि दुसऱ्या बाजूने बँकांच्या परंपरागत कार्यपद्धतीला सरावलेली यंत्रणा ही नव्या दृष्टिकोनाशी सुसंगत वागू लागली पाहिजे, समरस झाली पाहिजे, त्याकरिता कर्मचाऱ्यांना प्रेरणा ( मोटिव्हेशन ) देणे, त्यांना प्रशिक्षण ( ट्रेनिंग ) देणे अत्यावश्यक आहे. शेतकऱ्यांना देऊ केलेल्या सवलतींचा त्यांनी फायदा घेतला पाहिजे म्हणून अधिकाधिक कर्जप्रकरणे बँकांकडे आणली पाहिजेत. त्याकरिता शेतकऱ्यांना मार्गदर्शन करण्याची जबाबदारी संबंधित पातळीवरील योजना विभागातील लोकांनी घेतल्यास राष्ट्रीकृत बँका व ग्रामीण परिसरातील जनता ह्यांच्यात दुवा सांधता येईल व इच्छित परिणामही साधता येईल.

**आपल्या बँकेने शेतकऱ्यांना जी कर्जे दिली आहेत त्या बाबतीत आपल्याला समाधान वाटते काय ?**

१९७४ साली आम्ही दिलेल्या कृषि कर्जात पाच कोटि रुपयांची वाढ झाली आहे. १९७३ पर्यंतचे आमचे कर्जवाटप बारा कोटि रुपये होते ते १९७४ ह्या वर्षात सतरा कोटि रुपये इतके झाले. पूर्वक्रम विभागांकरिता दिलेल्या पन्नास कोटि रुपयांच्या कर्जाशी कृषि कर्जाचे प्रमाण चौतीस टक्के आहे शेतीला सुरुवातीला जे २·७४ कोटि रुपयांचे कर्ज दिले गेले होते. त्यात सहापटीपेक्षा जास्त वाढ झाली आहे. १९७३ मध्ये शेतकऱ्यांच्या कर्जखात्यांची संख्या २१,८२१ होती ती ह्या वर्षी ८५१८ ने वाढून एकूण ३०,३३९ झाली आहेत. या आकडयातील वाढीवरून हे अगदी स्पष्ट होते की, आता आमची बँक कृषिकरिता कर्ज देण्यात जास्त लक्ष घालीत आहे. जसजसा आमचा या प्रकारच्या कर्जाचा अनुभव वाढत चालला आहे तसतसा आमचा हा कर्ज-व्यवहार करण्याचा आत्मविश्वासही वाढत आहे.

शेतीशी आमचा जवळून संबंध यावा व आम्हाला शेतीचा शास्त्रीय अभ्यास करता यावा या दृष्टीने आम्ही कामशेत भागात कृषक सेवा सहकारी संस्था, मनोर तालुका पालघर येथे भूमिपुत्र प्रतिष्ठान, पुणे जिल्ह्यातील नारायणगाव येथे काम करणारे ग्रामगौरव प्रतिष्ठान, तरडगाव येथील चाफळकर न्यास इत्यादि संस्थांशी सक्रिय सहकार्य करीत आहोत. शेतीला उत्पन्नाची जोड देणारे व्यवसाय वाढविण्याकरिता वर्धा, पुणे, औरंगाबाद, ठाणे इत्यादि जिल्ह्यात आम्ही दुग्ध व्यवसाय, कुक्कुट पालन वगैरेंना मदत करीत आहोत. महाबळेश्वर, चिपळूण, पाटण या ठिकाणी आम्ही कृषक सेवा सहकारी संस्था सुरू केल्या आहेत. या नवीन प्रकारच्या संस्थांच्या द्वारे आम्ही त्या त्या भागातील शेतकऱ्यांच्या कर्ज-विषयक महत्त्वाच्या गरजा भागवू शकू असे वाटते. कृषकाला सघन शेतीची कार्यक्षमतेने व कौशल्याने काम करण्याची उपयुक्त सवय लावण्याचे प्रेरक काम त्यायोगे साध्य होईल.

पुळूज, पानगाव व पाटस या भागातील कृषकांना साखर कारखानदार होता यावे म्हणून सदर सहकारी साखर कार-खान्यांचे भाग खरेदीकरिता एक कोटि साठ लक्ष रुपये दिले आहेत. वर्धा, कऱ्हाड या भागातील प्रत्येकी पाचशे शेतकऱ्यांना म्हशी घेण्याकरिता एकूण वीस लक्ष रुपयांची कर्जे दिली आहेत. पुणे जिल्हा दूध संघाच्या दूध प्रकल्पास चाळीस लक्ष रुपयांचे कर्ज दिले आहे. या संघास पुरेसा दूध पुरवठा सतत व्हावा म्हणून त्याच्या कार्यक्षेत्रातील शेतकऱ्यांना दुभती जनावरे खरेदी करण्याकरिता सहा लक्ष रुपयांची कर्जे दिली आहेत.

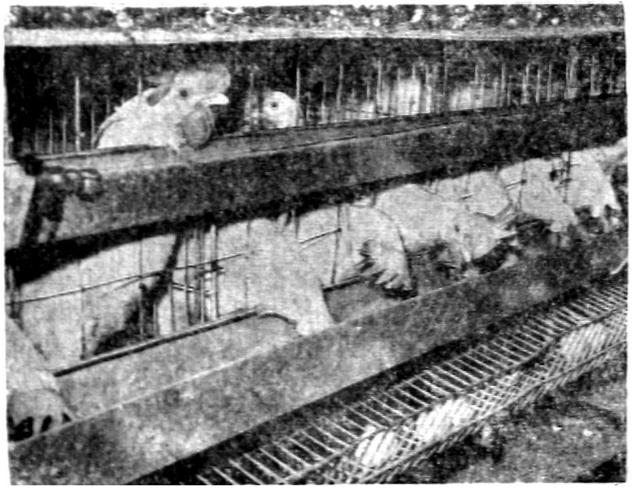
पवना नदीतील पाणी उपसून शेती कायमची ओलिताखाली आणण्यासाठी बँकेने एकोणीस उद्धरण सिंचन योजनांकरिता

भात-शेती : पीक-कर्ज

गोबर गॅस प्लँट

एक कोटि रुपयांचे कर्ज दिले आहे. पुळूज येथील सहकारी साखर कारखान्याच्या कार्यक्षेत्रात ऊस उत्पादन वाढण्याकरिता वीस उद्धरण सिंचन योजनांना तीन कोटी रुपयांपर्यंत कर्ज पुरवठा केला जाणार आहे.

पवना नदीच्या खोऱ्यातील पाचशे शेतकऱ्यांना पिकाच्या तारणावर गहू, इत्यादि पिके लावण्याकरिता पुरेशी कर्जे वेळेवर दिली आहेत. त्या भागातील शेतकऱ्यांची स्थिती हलाखीची आहे. त्यात सुधारणा होण्याकरिता त्यांना जमिनीची मशागत, रासायनिक खते, बी-बियाणे, शास्त्रीय मार्गदर्शन इत्यादि बाबतीत आवश्यक आहे. इतकेच नव्हे तर उत्पादित मालाची विक्री करण्याची खात्रीलायक व्यवस्था त्यांना पाहिजे आहे. बँकेने कर्ज देताना या साऱ्या गोष्टी लक्षात घेतल्या आहेत. इतकेच नव्हे तर त्यांची काळजीपूर्वक व्यवस्था केली आहे. इथे आलेला हा अनुभव सांगण्यासारखा आहे की, नदीचे पाणी शेतात पोचविण्याची व्यवस्था बँकेने केली असूनही त्या पाण्याचा वापर न करता शेतकरी आकाशातून पडणाऱ्या पाण्याची वाट पाहताना आढळला! आणि याचे कारण काय तर एकरी जो काही पाणीपट्टी भरावी लागते ती भरण्याची ताकद त्याच्यात नव्हती. पन्नास-साठ रुपयाअभावी शेताच्या काठावर येऊन उभी राहिलेली गंगा तिथेच ताटकळत होती! अगदी विटेवर उभा राहिलेल्या पांडुरंगासारखी तिची अवस्था झाली असती. त्यातून ती सुटली. मोकळेपणाने शेतातून वारंवार फिरली कारण आमच्या बँकेने पाणीपट्टीची अल्पशी रक्कम देण्याची तत्पर सोय केली. परिणामी तेथील शेतातून आता दृष्ट लागण्यासारखे पीक डौलाने उभे आहे.



कोंबड्यांची पैदास

पुणे व सातारा जिल्ह्यातील २१,५५० विहिरींना महाराष्ट्र राज्य वीज महामंडळ वीज पुरविणार आहे. महामंडळाच्या या विद्युतीकरणाच्या कार्यक्रमास बँकेने साडेसात कोटि रुपयांचे कर्ज देऊ केले आहे. त्यातील पावणेदोन कोटि रुपये यापूर्वीच दिले आहेत.

आम्ही व बँक ऑफ बडोदा यांनी एकत्र येऊन जास्त अंडी देणाऱ्या, जास्त मांस देणाऱ्या कोंबड्या उपलब्ध व्हाव्यात, त्यांच्या सतत पुरवठ्याची सोय आपल्या राष्ट्रातच व्हावी म्हणून विशुद्ध वंशाचे पक्षी निर्माण करणाऱ्या प्रकल्पास साठ लक्ष रुपयांचे कर्ज समप्रमाणात विभागून दिले आहे. शासकीय पुरस्कृत मॅफको कंपनीला म्हशींचे मांस, इत्यादि निरनिराळे जिन्नस निर्यातीसाठी निर्माण करण्यास आम्ही मदत केली आहे.

कृषिकरिता पतमर्यादा देण्याची अभिनव कल्पना राबविणारी आमची बँक ही बहुधा पहिलीच असावी. दुभत्या जनावरांचा विमा उतरविण्यास विम्याच्या हप्त्याचा खर्च जास्त (६%) असतो. तो वार्षिक असतो व जनावर न दगावल्यास विमा रक्कम परत मिळत नाही. याला पर्याय म्हणून कमी खर्चाची रकमेचा काही भाग परत मिळण्याची शक्यता असलेली योजना बँकेने आखली आहे. धोका निधि नियम या नावाने ती प्रसिद्ध आहे व तिचा स्वीकार वाढत आहे.

म्हसवड येथील आमचे खातेदार श्रीयुत लक्ष्मण संभाजी राऊत ह्यांना विहीर खणण्यासाठी, त्यावर पाणी उपसण्याचे यंत्र बसविण्यासाठी, नळी टाकण्यासाठी, पिकासाठी कर्ज पुरवठा केला. श्री. राऊत यांचा राज्य सरकारने 'शेतीनिष्ठ' म्हणून सन्मान केला. या सन्मानातील अंशतः श्रेय आम्ही घेतले तर ते चूक होणार नाही.

शेतीच्या क्षेत्रात आम्ही जे काही करतो आहोत त्याने आमचे संपूर्ण समाधान झालेले नाही. अजूनही पुष्कळ करता येण्यासारखे आहे याची जाणीव आम्हास आहे. आम्हाला आमच्या उणिवांची जाणीव आहे, जी अधिक प्रगतीस पोषक आहे. खेड्यात काम करणाऱ्या आमच्या कर्मचाऱ्यांना शेतकऱ्याशी व तेथील वातावरणाशी समरस होण्याची आवश्यकता आहे.

खेड्यातील सावकार खेड्यातल्या शेतकऱ्याला जवळून जाणतो. सकाळी फिरायला जाण्याच्या मिषाने आपल्या कर्जदाराकडे चक्कर टाकून त्याची शेते पाहतो. शेती कशी केली जाते आहे, पाऊस किती झाला आहे, अंकूर कसे फुटले आहेत, पीक कसं वाढत आहे, त्यावर रोग कितपत आला आहे त्याची पाहणी तो वेळोवेळी करत असतो; उत्पादनाचा व उत्पन्नाचा अंदाज घेत असतो. त्या आधारे त्याचा कर्ज पुरवठा चालू

असतो. त्याने माणूस चांगला ओळखलेला असतो. आमच्या खेड्यातील शाखा प्रमुखांना या स्वरूपाचे काम जमणार नाही असं नाही; पण अजून ते त्या जीवनाशी तितके समरस झालेले नाहीत. त्यांची एक प्रकारची त्रयस्थाची वृत्ति टिकून आहे. हा त्यांचा दोष नाही. ते ज्या वातावरणात वाढले त्याचा तो दोष आहे. प्रबल इच्छेच्या आधारे ते यावर मात करू शकतात. अशी मात केलेली काही दुरळक उदाहरणे सध्याही आढळतात. गरज आहे ती त्यांची संख्या तातडीने पुरेशी होण्याची. ही पूर्तता होण्याकरिता अगदी अनवाणी अधिकोषकच झाले पाहिजे असे नाही.

खेड्यातल्या खाजगी सावकाराचे बहिरंग शेतकऱ्याला सुपरिचित आहे. शेतकऱ्याला तो आपल्यातीलच एक वाटतो. त्यामुळे अशा सावकाराशी बोलणे करताना खेडुताला संकोच वाटत नाही. तसेच त्याच्याकडून कर्ज काढताना कायदा, कानून, नियम यांच्या चौकटीचा फारसा त्रासही होत नाही. याउलट शाखाप्रमुख हा आपल्यातीलच एक आहे असे शेतकऱ्यांना वाटत नाही. आपण तसे वागल्यास शेतकरी आपल्याशी जवळीक करील, आपल्याशी विश्वासाने बोलेल, आपल्याशी सुख-दुःखाच्या गोष्टी बोलेल, जे देय असेल ते आठवणीने अग्रक्रमाने परत करील अशी आपली प्रतिमा शाखा प्रमुखाने तयार केली पाहिजे. शेतकऱ्यांच्या मनात मानाचे स्थान पटकाविणे महत्त्वाचे आहे. शेतकऱ्यापासून दूर दूर राहून हे होणार नाही. त्यांच्यात मोकळेपणाने मिसळूनच हे साध्य होईल.

राष्ट्रीकृत बँकांना ग्रामीण भागात जास्त परिणामकारक काम करणे क्रमप्राप्त आहे. तसे ते करायचे तर शाखाप्रमुख हा माणूस बदलला पाहिजे. प्रशिक्षण द्वारा हे कार्य साधायचे आहे. पैसा, साधनसामग्री यांची अडचण नाही पण कमतरता आहे ती शेतीक्षेत्रात कर्जव्यवहार करू इच्छिणाऱ्या ध्येय-प्रेरित कुशल कर्मचाऱ्यांची. आमचा प्रत्येक शाखा प्रमुख व त्याचे सहाय्यक आमच्या खातेदाराचे मित्र, तत्त्वचिंतक व मार्गदर्शक झाले पाहिजेत. त्या दृष्टीने आम्ही प्रयत्न करीत आहोत. त्या करिता आम्ही प्रशिक्षण, त्या प्रशिक्षणाप्रमाणे प्रत्यक्ष कार्य व त्या प्रत्यक्ष कार्यातून अधिक प्रशिक्षण यावर भर दिला आहे. शाखा-प्रमुखांच्या विभागीय बैठका, विभाग, परिमंडल यात काम करणाऱ्या वरिष्ठ अधिकाऱ्यांच्या बैठका, केंद्र कार्यालयातील अधिकाऱ्यांच्या बैठका, चर्चा यावर आम्ही भर दिला आहे. अशा व्यवस्थापकीय संघटनाने डोळ्यापुढे असलेल्या योजनेप्रमाणे कामे करवून घेणे शक्य होते. फलदायी वाटचालीच्या दृष्टीने हे महत्त्वाचे आहे.

महाराष्ट्र बँक ही प्रामुख्याने इंजिनिअरिंग इंडस्ट्रीज तसेच महाराष्ट्रातील उद्योगधंदे ह्यांना सहाय्य करणारी बँक आहे. राष्ट्रीयीकरणानंतर महाराष्ट्र बँकेच्या मूळ ध्येय-धोरण व कार्य ह्यांच्यात बदल झाले आहेत काय ?

भांडी तयार करण्याकरिता अर्थसाहाय्य

महाराष्ट्र बँकेचा प्राण म्हणजे महाराष्ट्रातले प्रस्थापित व आता नव्याने उभे राहिलेले उद्योग. त्यांना राष्ट्रीयीकरणानंतर जोमच आला आहे. त्याचे कारण म्हणजे आमची ताकद, आमचे निधी वाढले व त्याचबरोबर औद्योगिक क्षेत्रातील मंदीही निवळू लागली आहे. पुण्या-मुंबईत नव्या तरुण तज्ञांनी आपले उद्योग-व्यवसाय झपाट्याने वाढवले. नगर, सातारा, सांगली, कोल्हापूर, जळगाव, नाशिक, औरंगाबाद, इत्यादी विभागात सुद्धा नव्याने उद्योग उभारले जाऊ लागले. आणि उद्योगांना सहाय्य करण्यात आमचा अनुभव (Expertise) आमची विशेष ध्येयप्रेरित दृष्टी ह्यामुळे आम्ही नेहमीप्रमाणेच जास्त आस्था दाखविली ह्यात नवल नाही. महाराष्ट्रातल्या सर्वसामान्य छोट्या, मध्यम, मोठ्या उद्योजकास विचारले तर ते आपल्या बँकेबद्दल फार चांगले उद्‌गार काढतात. ह्याचा आम्हाला अभिमान वाटतो. महाराष्ट्र बँकेच्या कर्मचाऱ्यांची, अधिकाऱ्यांची तत्परता, निर्णयशक्ती व सर्वप्रकारचे सहाय्य देण्याबद्दल आमच्या खातेदारांचेच मत घ्या. त्यातून वस्तुस्थिती समजेल. आम्हाला मिळणारे प्रशस्तिपत्र कायम वाढू शकेल. ह्या ज्या मंडळीत कर्ज परत-फेडीचे, व्याज भरण्याचे, व्यवहार नेकीने व क्षमतेने करण्याचे गुण समाधानकारक आहेत; अशा ऋणकोंशी व्यवहार करायला कुठलीही बँक उत्सुक

असतेच. राष्ट्रीयीकरणानंतर मोठ्यांबरोबरच 'लघुउद्योजकांना आम्ही आवर्जून मदत देण्याचे धोरण स्वीकारले आहे. अजूनही बँकेचा बराचसा व्यवहार ह्या वर्गाशी संबंधित आहे त्यात बदल झाला असेल तर कर्जसहाय्यात मोठी वाढ झाली हाच.

**राष्ट्रीयीकरणानंतर कर्ज – वाटप करताना अग्रप्राधान्य देण्याकरता जे क्षेत्र निवडले आहे त्यात बँकेने उल्लेखनीय कार्य कोणते केले आहे ?**

१९७३ मध्ये 'पूर्वक्रम विभागास' बँकेने एकूण ५० कोटि रुपयांचे सहाय्य केले. तर १९७४ मध्ये सुमारे ६५ कोटि रुपयांचे सहाय्य केले आहे. आम्ही एकूण जेवढे कर्ज ह्या वर्षी दिले त्यापैकी ४२ टक्के पूर्वक्रम विभागास दिली आहे. तसेच एकूण ९०,००० खात्यांपैकी सुमारे ७०,००० खाती म्हणजेच ७७ टक्के खाती या क्षेत्रातीलच आहेत.

राष्ट्रीकृत बँकेत आपआपसात ह्या क्षेत्रात जास्त कर्ज देण्याकरता अहमहमिका दिसत असूनही आमच्या बँकेने ह्या बाबतीत आपले अग्रकत्व राखले आहे. त्याकरता प्रथम आमच्या शाखा प्रमुखांना आम्ही स्फूर्ती व चेतना दिली. त्याकरता ठाणे, सातारा, नासिक, रत्नागिरी, औरंगाबाद इ. जिल्ह्यातून प्रशिक्षण शिबिरे आयोजित केली. तसेच जास्तीत जास्त लोकांना कर्ज मिळावे ह्याकरता छोटे शेतकरी, गरीब कारागीर, सुशिक्षित बेकार ह्या वर्गातील लोक निवडले. स्मॉल फार्मर्स डेव्हलपमेंट एजंसी, मार्जिनल फार्मर्स व अॅग्रिकल्चरल लेबरर्स एजन्सी (अॅग्रिकल्चरल फिनान्स कार्पोरेशन) कृषि पुन वित्त महामंडळ, कृषि पुनर्वित बहुविकास महामंडळ, विभागीय विकास मंडळे, औद्योगिक वित्त महामंडळे; लघुउद्योग वित्त महामंडळे इत्यादी राज्य व केंद्र पातळीवर काम करणाऱ्या संस्थांच्या मदतीने आम्ही आमचे कर्जवाटपाच्या कार्याचा व्याप वाढवू शकलो. '५ लाख व्यवसाय निर्मिती' ही योजना आम्ही राबवली. ह्या योजनेन्वये ज्या उद्योजकांना स्थानिक साधन-सामग्री, कौशल्य इ. चा उपयोग करून नवा उद्योग सुरू करावयाचा होता त्यांना विभागीय मंडळामार्फत १०% बीज-भांडवल आणि आमच्याकडून प्रकल्पाला लागणारे उर्वरित भांडवल मिळाले. आपल्या बँकेने ह्या योजनेकरता ५५३ उद्योजकांना सुमारे ०.५ कोटि भांडवल पुरवले आहे. राष्ट्रीयीकरणापूर्वी नव्या, अननुभवी उद्योजकांना कर्ज देणे इतपत शक्य झाले नसते हे निर्विवाद आहे.

महाराष्ट्र कृषि औद्योगिक विकास महामंडळ प्रशिक्षण दिलेल्या इंजिनिअरिंग व कृषि पदवीधरांनाही आम्ही कर्ज-सहाय्य दिले आहे. महाराष्ट्रातील एकूण ४४ (अॅग्रो-सर्व्हिस युनिट्सपैकी कृषि सेवा केंद्रांपैकी २६ केंद्रांना आम्ही कर्ज दिले आहे व एकूण अशा बेकार तंत्रज्ञ पदवीधरांना १५ लक्ष रुपयांची मदत देऊन त्यांना स्वतःचा व्यवसाय सुरू करण्याची संधी दिली आहे.

इरिगेशन डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशन ऑफ महाराष्ट्र (IDCOM) ने आपल्या राज्यात ३६६ लिफ्ट इरिगेशन योजना बँकांच्या मदतीने हाती घेतल्या आहेत. त्यातील पवना नदीवरील ३१ योजनांना आमच्या बँकेने ८९ लक्ष रुपयांची मदत केली आहे. तसेच ह्या पाण्याच्या सोयीमुळे शेतकऱ्यांची पीक-तारण कर्जाची मागणी वाढली हे लक्षात घेऊन सुमारे ५०० शेतकऱ्यांना पीककर्ज देण्याची सोयही उपलब्ध करून दिली आहे.

राज्याच्या १६ नव्या सहकारी सूत गिरण्यापैकी खानापूर, मालेगाव, भिवंडी व धुळे येथील ४ गिरण्यांना आमच्या बँकेने मदत देऊ केली आहे. दर यंत्रमागा मागे २००० रु. असे कर्ज एकूण दीड हजार विणकरांना दिले जाणार आहे. त्यामुळे २०,००० कामगारांना रोजगार मिळण्याची शक्यता निर्माण झाली आहे.

लघुउद्योजकांची खाती ७३ मध्ये ९२११ होती ती आता दहा हजारांवर गेली आहेत. फाउंड्रीपासून ते रसायने व इलेक्ट्रॉनिक्सपर्यंत विविध उद्योगांना बँकेची कर्जे मिळाली आहेत. अशा लघुउद्योगात उल्लेखनीय म्हणजे भारतातल्या पहिल्या रोटरी इलेक्ट्रॉनिक एन्ग्रेव्हिंग मशिनचा कारखाना तसेच महिलांनी चालवलेला प्लॅस्टिक पिशव्यांचा कारखाना. उद्योजकांना नुसते कर्ज देऊन भागत नाही तर त्यांना तांत्रिक, व्यवस्थापकीय, वित्तीय व विक्रयविषयक सल्ला द्यावा लागतो. त्या दृष्टीने तांत्रिक मार्गदर्शन करणारे सल्ला-केंद्र आमच्या बँकेने उघडले आहे. त्याचाच एक भाग म्हणून आम्ही पुणे-मुंबईतील बड्या उद्योगसमूहांना विचारणा केली आहे की 'आपल्याला कोणती उत्पादने लागतात' त्या आधारे नव्या लघु उद्योजकांना काम मिळवून देणे शक्य होणार आहे. अशा दृष्टीने मोठ्या व लहान उद्योगांचा समन्वय व सहकार्य घडवून आणण्याचे काम बँकेने हाती घेतले आहे.

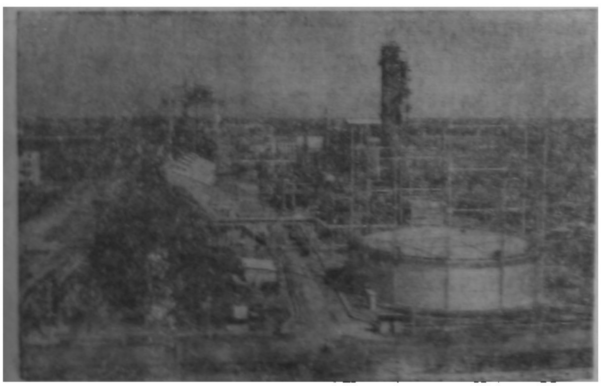
पूर्वक्रम विभागातील इतर वर्ग, म्हणजे छोटे किरकोळ दुकानदार, वाहतूक व्यावसायिक, विद्यार्थी, निर्यातदार इत्यादी. दुकानदारांना ४ कोटिवरून ७ कोटि, वाहतूक क्षेत्रातील व्यावसायिकांना २.७० कोटि, उच्चशिक्षण घेणाऱ्या विद्यार्थ्यांस ९ लाखावरून १६ लाखापर्यंत आणि निर्यात उद्योजकांना ५ कोटिवरून ५ कोटि ८३ लक्षापर्यंत मागील वर्षापेक्षा ७४ साली जास्त कर्ज सहाय्य झाले आहे.

लीड बँक योजनेन्वये सातारा, नासिक, औरंगाबाद इत्यादी आमच्या ५ जिल्ह्यात आम्ही १६६ नव्या शाखा उघडल्या.

**इलेक्ट्रॉनिक्स तंत्रज्ञास मदत**

म्हणजे एकूण शाखांपैकी सुमारे ४२ टक्के शाखा आमच्या अग्रेसर जिल्ह्यातच आहेत.

एकूण शाखांपैकी ५० टक्क्याहून अधिक शाखा ग्रामीण भागात आहेत हेही विशेषच. कर्ज-ठेवीचे प्रमाण पाहिले तर अग्रेसर जिल्ह्यात ते ८९ टक्के आहे. म्हणजे जास्तीतजास्त कर्ज सहाय्य आम्ही त्या जिल्ह्यात केले आहे. सर्वसाधारण सर्व बँकांच्या कर्ज-ठेवी ह्यांचे प्रमाण जे १९७२ मध्ये ६२ टक्के होते ते १९७४ मध्ये ७२.७ वर गेले आहे.



दुर्गापूर येथील सार्वजनिक क्षेत्रातील कारखान्यास अर्थसहाय्य

शाखांचा आकडा आता ४५० च्या वर गेला आहे आणि आता शाखांचा विस्तार आंध्रप्रदेश, गुजरात, मध्यप्रदेश, कर्नाटक, उत्तरप्रदेश, हरयाना, प. बंगाल, राजस्थान, केरळ, पंजाब, केंद्रशासित प्रदेश असा सर्वत्र झाला आहे. जगातल्या प्रत्येक प्रमुख देशात आमच्या बँकांचे कॉरस्पॉंड्स् आहेत. परदेशी प्रवासाकरता चेक्सचीही व्यवस्था झाली आहे. इतर राज्यातल्या प्रमुख शहरातून आम्हाला बिझिनेस मिळतो. तसेच तिकडील महाराष्ट्रीयांची सोय होते. आमच्या राज्यातल्या उद्योजक, खातेदार ह्यांचे परराज्यातील व्यवहार, देणी-घेणी ठीक होण्यास सुविधा होते, महाराष्ट्र बँकेलाही त्या प्रांतातील लोकांची सद्‌भावना, विश्वास कमावता येतो व विशाल दृष्टी व राष्ट्रीय पातळीवरचा सखोल अनुभव मिळतो. पुष्कळ लोक विचारतात की, महाराष्ट्र बँक आता इतकी मोठी झाली आहे की ती आता बाजीराव रस्त्यावरील इतिहासप्रसिद्ध विश्रामबागवाड्यासमोरच्या वास्तूतून हलवून मुंबईसारख्या सोयीस्कर ठिकाणी नेली जाण्याची शक्यता आहे काय? त्याबाबतीत आमच्या बँकेचे धोरण पक्के आहे. आमचे प्रधान कार्यालय येथेच राहिले पाहिजे. जे काम येथील प्रधान कार्यालयात होते ते मुंबईत बसून करण्याऐवजी मुंबईत [ जरूरीप्रमाणे ] मोक्याच्या जागी आम्ही शाखा उघडण्याचा

निर्णय घेऊ. त्यामुळे बँकेचा धंदा होईल. ठेवी वाढतील. कर्ज-व्यवहार वाढेल. परंतु मुंबईतील महाग जागा घेऊन तिचा वापर प्रधान कार्यालयाकरता करणे म्हणजे त्या जागेचा अपव्यय करणे होईल.

असा एक प्रवाद आहे की, राष्ट्रीकृत बँका तोटयात चालल्या आहेत. कारण की, जे खरे चांगले व्याज देणारे मातब्बर खातेदार आहेत त्यांना बँका नवीन निर्बंधांमुळे जास्त कर्जे देऊ शकत नाहीत व ज्यांना बँकांनी कर्जे द्यावीत अशी अपेक्षा ते कर्ज घ्यायला पुढे येत नाहीत. त्यामुळे बँकरच्या निधीचे महत्तम उपयोजन होऊ शकत नाही. कर्जे दिली गेली नाही तर बँकांच्या उत्पन्नात घट होते आणि दुसऱ्या बाजूने राष्ट्रीकृत बँकांनी नव्या शाखा उघडाव्यात अशी अपेक्षा. नव्या शाखा म्हणजे नवे कार्यालय, त्याचे भाडे, अंतर्गत सजावटीचा खर्च, नवे कर्मचारी, अधिक पगाराचे नवे अधिकारी, बढत्या, भत्ते, जाहिरात इत्यादी. त्यामुळे एकीकडून खर्चात वाढ व दुसरीकडून उत्पन्नात घट असे असता राष्ट्रीकृत बँकांची परिस्थिती ठीक आहे असे म्हणता येईल काय?

ह्यातला पहिला भाग कर्ज देण्यासंबंधीचा. आमच्या बँकेपुरते बोलायचे झाल्यास कर्जदारांच्या १९७३ ह्या वर्षाच्या, सुमारे ८०,००० खात्यांत सुमारे १७,००० ने वाढ झाली आहे म्हणजेच सुमारे ९७,००० खातेदारांना आता कर्ज मिळते आहे. मागील वर्षी कर्जाचा आकडा १२० कोटि रुपये होता तर तो चालू वर्षी १५३ कोटींच्या वर गेला आहे. कर्ज-ठेव प्रमाणही गेल्या दोन वर्षांत ७२ टक्के झाले असून १० टक्के निव्वळ वाढ ह्या दोन वर्षांत झालेली दिसते.

आता दुसरा भाग म्हणजे बँकांच्या शाखांचा डामडौल, सजावट, इत्यादी. त्याबाबतीत माझे वैयक्तिक मत स्पष्टपणे सांगतो. आपल्यासारख्या विकसनशील देशात ह्या भपक्यावर, अनावश्यक खर्च व्हायला नको. उपयुक्ततावादी दृष्टिकोन पाहिजे. अजागळपणा, बोंगळपणाही नको पण त्याचबरोबर चैनबाजी भपकाही नको. उदाहरणार्थ कार्यालये वातानुकूलित करणे. तो उपलब्ध दुर्मिळ विद्युत्शक्तीचा अपव्यय आहे. अधिक महत्त्वाच्या उत्पादक कार्याकरता तिचा उपयोग केला तर ते श्रेयस्कर. एकूण आपल्या देशात सर्वत्र अनुशासन येण्याची जरुरी आहे. एक गमतीचे उदाहरण देतो. एका छोटयाशा बँकेच्या शाखेत एजंटाच्या ८'×८' च्या खोलीत एक अत्यंत महागडी फिरती खुर्ची मला दिसली. आता ही खुर्ची हा बराबरा फिरवणार तो स्वतःच्या शोकापुरताच! त्या शाखेत एकावेळी अनेक लोकांशी बोलण्याचा त्याला कधी मोका येणार! पण कुठेतरी अशी रुबाबदार खुर्ची पाहिली की, आपणही तशी खुर्ची आणवून फुकटची शान वाढवत असतो. लोकांच्या ठेवीतला हा पैसा आहे तो काळजीपूर्वक वापरावा एवढेच अवधान सतत ठेवले तरी पुरेसे आहे.

असंही बोललं जातं की राष्ट्रीकृत बँकेतील ठेवी रोडावत चालल्या आहेत. महागाईमुळेही देशातील बचतशक्तीवर अनिष्ट परिणाम झाला आहे. शहरी मध्यमवर्गीय व ग्रामीण जनता ह्यांची बचतप्रवृत्ती पूर्वीपेक्षा कमी झाली आहे, आपला ह्याबाबतीत अनुभव काय आहे?

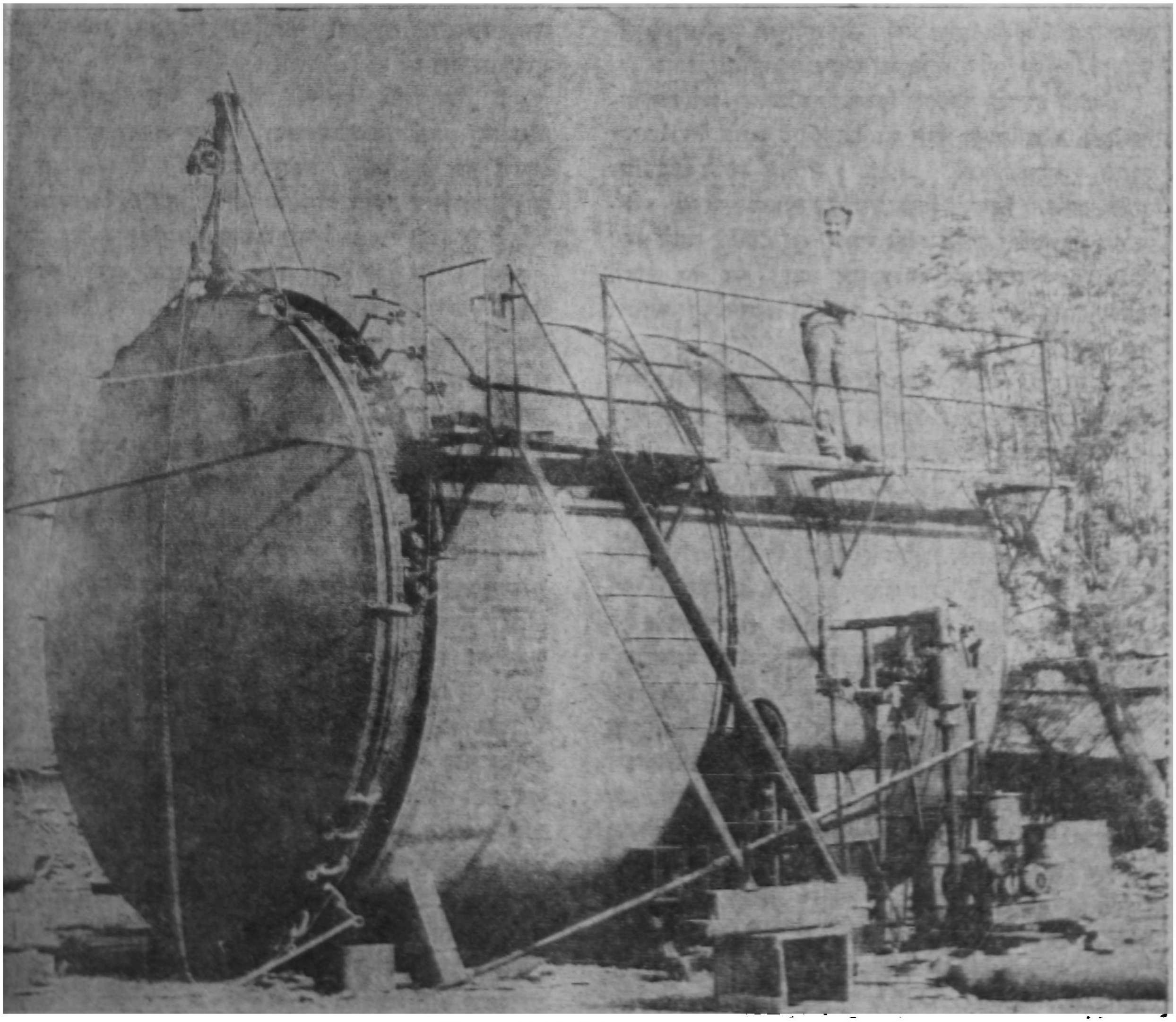
महाराष्ट्र बँकेपुरते बोलावयाचे झाल्यास आमच्या ठेवीमध्ये १९७३ ह्या वर्षापेक्षा १९७४ व आता १९७५ मध्ये सतत वाढ झाली आहे. १९७४ ह्या वर्षी देशभरच्या बँकांतील ठेवींच्या वाढीचे सरासरी प्रमाण गतवर्षाशी तुलना करता ठेवींच्या वाढीचे सरासरी प्रमाण १२.८ टक्के होते. आमच्या बँकेचे हेच प्रमाण २०.१२ टक्के असून देशातील इतर बँकांशी तुलना करता जास्त आहे. १९७३ मध्ये एकूण ठेवी १७५ कोट रुपये होत्या तर १९७४ मध्ये त्या २१० कोट रुपयांइतक्या होत्या. म्हणजेच ह्या वर्षात ३५ कोट रुपयांची वाढ झाली. त्यापैकी १०.७० कोट रुपये मुदत ठेवी असून ६.४० कोट रुपये ह्या बचत खात्यात आहेत. म्हणजे मुदत ठेवींचे प्रमाण नेहमीप्रमाणेच जास्त आहे. महाराष्ट्र बँकेत कायम ठेवीत पैसा ठेवणाऱ्यात मध्यम वर्गाचाच फार मोठा हिस्सा आहे. इतर कोणत्याही क्षेत्रात उदा. शेअर कंपन्याची ठेवी, डिपॉझिटस् सोने-नाणे इ. मध्ये महाराष्ट्रीय सामान्य माणसाची गुंतवणूक प्रायः फारच कमी असते. बँक डिपॉझिट व तेही फिक्स्ड ही गुंतवणूक त्याला सुरक्षित तथा फायदेशीर वाटते. (करंट म्हणजे) कंपन्यांची चालू ठेवींची खाती देखील त्या मानाने कमीच. सारांश महाराष्ट्र बँक प्रामुख्याने सामान्य, मध्यमवर्गीय कुटुंबांच्या ठेवी आकर्षित करते व छोटी-मोठी कारखानदारी, व्यापार करणाऱ्या व्यक्तींना कर्जे देते असे तिच्या व्यवहारांचे स्वरूप आहे. ग्रामीण भागातील नव्या शाखांचा अनुभव उत्साहवर्धक (उत्तेजक) आहे. हळूहळू त्याही ठिकाणी बँक ठेवी आकर्षित करू लागल्यामुळे राष्ट्रीकृत बँकांचे एक प्रमुख उद्दिष्ट साध्य होत आहे. अर्थात ग्रामीण क्षेत्रात ठेवींचे प्रमाण कमी; मात्र कर्जाचे वाटप पूर्वक्रम विभागामुळे जरा जास्त असे असले तरी ही परिस्थिती कालांतराने पालटणार आहे.

सध्याचा कर्जावरील व्याजाचा दर १७% जबरदस्त आहे व त्यामुळे उद्योग-व्यापार व गुंतवणूक ह्यांवर अनिष्ट परिणाम झाला आहे असे म्हणतात हे कितपत खरे आहे?

१७ टक्के व्याजाचा दर जास्त आहे हे खरे आहे. त्याचा परिणामही आर्थिक उलाढालीवर झाला आहे. पण हा व्याजाचा दर का जास्त करावा लागला हे जाणून घेणे महत्त्वाचे आहे. ह्या व्याजाच्या दरामुळे चलनवाढ, साठेबाजी इत्यादिस आळा बसविणे हेच उद्दिष्ट डोळ्यासमोर आहे. लहान उद्योजकांवर ह्यांचा जास्त ताण पडत असेल पण त्याला इलाज नाही. ह्या महाग दरामुळे कच्च्या मालाची तसेच इतर प्रकारची अवास्तव साठवण करण्यातल्या भांडवली गुंतवणुकीवर मर्यादा आल्या आहेत म्हणूनच मध्या भाव भडकत नाहीत. एका बाजूने ग्राहकाकडूनही किमतींना प्रतिरोध होत असल्यामुळे उद्योजकांचे नफे थोडेसे कमी झाले तरी पूर्वीच्या वर्षात त्यांनी कमावलेल्या नफ्यांचा विचार करता ते त्यांना खरोखरी फार जड झाले आहे असे नाही. सद्य परिस्थितीत ही कळ सोसणे भाग आहे.

हल्ली मार्केटमध्ये पैशाची कमालीची तंगी आहे. हुंड्या परत येतात. चेक डिस्ऑनर होत आहेत. व्यापारी–कारखानदार जास्तीचे क्रेडिट द्यायला तयार नाहीत. रोख पैसे अदा केल्यासच धंदा होतो. असे कां ?

हुंडी बाजारातील सवलती आता ताठर केल्या गेल्या आहेत.



व्हॅक्युम प्लँट निर्मितीकरता मदत

पैशाचे चलन व पतवृद्धी ( Credit Extension ) ह्यावर आळा घालणे जरूरीचे झाले आहे. नाणेबाजारातील पैशावर मर्यादा आल्यामुळे बँका किंवा इतर घटक कारखानदारांना पूर्वीप्रमाणे मागू तसे कर्ज सहाय्य करू शकत नाहीत. कारखानदार म्हणूनच होलसेल व्यापाऱ्याकडून नगदी रकमेची मागणी करतात व मोठे व्यापारी, किरकोळ व्यापाऱ्याला दीर्घ मुदतीचे क्रेडिट द्यायला तयार होत नाहीत. अशी ही सांखळी आहे. उगीच दुसऱ्याचे पैसे घटवणे, रोकून ठेवणे ह्या जुन्या व्यापारी परंपरा मोडत चालल्या आहेत. पाश्चात्य देशात ज्या प्रमाणे बिले तत्परतेने ( प्रॉम्प्ट्ली ) देण्याची पद्धत रूढ आहे ती शिस्त आपण ह्या तंगीच्या काळात शिकतो आहोत. हा एक फार महत्त्वाचा फायदाच म्हणावा लागेल.

बँकांनी एखाद्या होतकरू चित्रपटनिर्मात्याला, पुस्तक प्रकाशकाला, कलावंताला मदत का देऊ नये ? व्याज जरा जास्त घ्यावे, पुस्तक हे त्याचे ( assets ) मानावे अथवा डब्यातील तयार झालेली चित्रपट रिळे देतील. त्याला त्याच्या कर्जाकरता नेहमीपेक्षा दुप्पट दराने व्याज आकारावे. त्याने परत वेळेवर केल्यास त्याच्या व्याजाच्या दरात सूट देत जावी. शेतकऱ्याला बँक कर्ज देते मग त्याच नियमाने ह्या वर्गाला का नाही ?

हा वाद बराच जुना आहे. मी उत्तर प्रदेशात होतो तसेच वित्तमंत्रालयात होतो तेव्हापासून ह्या विषयावर थोडी बहुत चर्चा माझ्या मित्रांशी झाली आहे.

वित्त व बँकव्यवहार तज्ज्ञ ह्यांच्या मते कच्ची कोरी फिल्म हा ॲसेट आहे—पण चित्रित झालेली फिल्म म्हणजे (कचरा) तिला Resale Value नाही. कोणती फिल्म किती नफा करील हे आधी कसे सांगावे ? कोरा कागद हा ऐवज, मौल्यवान गोष्ट. मात्र मुद्रित कागद विशेषतः पुस्तकाचा (कथा–कादंबरी–कविता इ. चा) याची किंमत काय येईल हे आधी आजमावणे कठीण असते. पुष्कळ चांगली चांगली पुस्तके फारच कमी खपतात. एखाद्या पेंटरने काढलेले चित्र असेच. सारांश, अशा धंद्यात वैयक्तिक तारणावरच वा जामीन–हमीवरच कर्ज दिले जाते असा प्रघात आहे आणि ही परंपरा (Norms व Conventions) मोडण्यास आज तरी बँकर्स तयार नाहीत.

पण मग बँका मदत करीत नसताही शेकडो चित्रपट भारतात तयार होत आहेत. हजारो पुस्तके छापली जात आहेत. त्यांना मदत करणाऱ्या सावकारांनी जर सरासरीचा 'नियम' (Rule of Average) लक्षात घेऊन अशा अनिश्चित स्वरूपाच्या जोखमी उद्योगांना कर्जसाहाय्य चालू ठेवले आहे तर बँकांना त्याच पद्धतीचे आडाखे घेऊन ह्या धंद्यामध्ये अशा उद्योजकांची शोषणविमुक्ती करता येणे अशक्य आहे काय ?'

तुम्ही म्हणता ते तात्त्विकदृष्ट्या मला पटते. तसे करणे अशक्य नाही हे निश्चित पण तूर्तास तसे करणे अवघड आहे हे मात्र तितकेच खरे. कालांतराने बँकांना अशा प्रकारच्या उपेक्षित क्षेत्रात योग्य प्रकारच्या बँकिंग–सवलती सुरू कराव्या असे वाटू लागेल अशी अपेक्षा करू या. आता फिल्म फायनान्स–साठी स्वतंत्र यंत्रणा आहे तशीच काही सोय प्रकाशनाच्या बाबतीत झाली तर बरे होईल.

ह्या घडीला, महाराष्ट्राच्या तसेच देशाच्या आर्थिक अभ्युदयाकरता कोणत्या गोष्टींची नितांत आवश्यकता आपणास वाटते ?

मी आपल्याला मघाच सांगितले की, महाराष्ट्रात नोकरीच्या पाठीमागे लागण्याचा आपला खाक्या आहे व तो आपण बदलला पाहिजे. आपल्या तरुणांनी शेती–व्यापार–कारखानदारी व स्वतंत्र व्यवसाय ह्या चतुःसूत्रीवर भर दिला पाहिजे. हे काही नच जमल्यास शेवटचा मार्ग नोकरी. आज आमच्यासारख्या बँका त्यांना मदत करायला सर्व प्रकारे तयार आहेत. पण साहस मात्र तरुणांनी डोळसपणे करावयाचे आहे. धंद्याची माहिती करून घेणे, श्रमप्रतिष्ठेचे महत्त्व ओळखणे, चौकस रहाणे, अभ्यास व आपले कौशल्य वाढवणे ह्यानेच उद्योग–व्यापाराकरता बँकेकडून कर्ज मिळवून ते परतफेड करणे शक्य होईल. तसेच महाराष्ट्रीयांनी आपला प्रांत सोडून परमुलखात जाण्याची धडाडी दाखवली पाहिजे. अजूनही मुलाखतीत आम्ही प्रश्न विचारला की पोस्टिंग कुठे हवे... तर त्याला हमखास उत्तर आपलं स्वतःचं गाव, महाराष्ट्रातली चांगली शहरं हे. नजिकच्या ग्रामीण भागात जाण्याचीसुद्धा तयारी नसते. धंदा–कारखानदारी करतानादेखील आपल्या–जवळच्या स्थानिक बाजारावरच आपण पूर्णपणे विसंबून रहातो. ह्याबाबतीत पंजाबचा माणूस फार हिकमती व धडाडीचा. तो भारतभरच्या मार्केटचा अंदाज घेतो व कमीत कमी खर्चात चांगली वस्तू पुरवण्याचा प्रयत्न करतो. भारतात कुठल्याही आडरस्त्यावर उडपी, मलबारी लोकांची वे–साइड हॉटेल्स आहेत तर त्याच्या जोडीला केरळातल्या लोकांची टायर–व्हल्कनायझिंगची केंद्रे आहेत. सारांश, भारतभरचे काही उद्योगधंदे काही लोकांनी पूर्णपणे काबीज केले आहेत. पंजाबचा शेतकरीदेखील महाराष्ट्रातल्या शेतकऱ्यापेक्षा जास्त हुन्नरी आहेत. आपलाही तरुण काही कमी हुषार नसतो पण तो साहस कमी करतो.

सारांश सर्व गोष्टी आपल्या देशात व महाराष्ट्रात अनुकूल

आहेत. एकच समस्या आहे ती म्हणजे आपल्याला एक नवी दृष्टी मिळवण्याची. त्याकरता 'लोकशिक्षण' हेच महत्त्वाचे कार्य आहे.

तुमच्या 'अर्थ'सारख्या मासिकांनी, तसेच इतरही माध्यमांनी, लोकांपर्यंत चांगल्या गोष्टी पोचविल्या पाहिजेत. तरुणांना व्यवसायमार्गदर्शन, लघुउद्योगाचा सल्ला, शेतकऱ्यांना आधुनिक शास्त्रीय शेतीची माहिती, कामगारांना कार्यक्षमता, व्यापाऱ्यांना व्यापारनीती, कारखानदारांना अद्ययावत तांत्रिकी ज्ञान, नव्या भारताचे शिल्पकार असलेल्या व्यवस्थापकीय नेतृत्वाला ध्येयवादी दृष्टिकोन ह्या गोष्टी बिंबवण्याची जरुरी आहे.

तुमच्या अर्थ मासिकापुरते मर्यादितपणे सांगायचे झाले तर मी असं म्हणेन की त्यातील लेख, मजकूर, साहित्य अधिक सोपं करा व समाजाभिमुख करा.

व्यापक प्रमाणावर बोलायचे झाल्यास देशातील बुद्धिवंत वर्ग आणि अज्ञ जनता ह्यातील अंतर झपाट्याने कमी करण्याची ओढ आपणा सर्वांस लागली पाहिजे.

✻

## महाराष्ट्र बँक उलाढाल

(कोटि रुपयात)

| | १९७३ | ७४ | ७५ |
|---|---|---|---|
| बँकिंग फंड | १९८·४ | २४३·४ | |
| एकूण ठेवी | १७५·२५ | २१०·२ | |
| गतवर्षीपेक्षा वाढ% | २०·२७ | २०·१२ | |
| खाती (हजारांमध्ये) | १०७८ | १२७२ | |
| कर्ज | १२०·५ | १५३·०६ | |
| कर्जवाढ% | ३३·३ | २६·९ | |
| कर्जखाती (हजार) | ८० | ९८ | |
| गुंतवणूक | ५१·० | ६६·५ | |
| प्राधान्यक्षेत्रात कर्ज | ४९·८ | ६४·७ | |
| शेती | ११·७ | १६·६ | |
| लघुउद्योग | २३·० | ३०·० | |
| वाहतूक | १·८ | २·८ | |
| किरकोळ दुकाने | ४·३ | ५·०५ | |
| छोटा व्यवसाय | १·० | १·१३ | |
| स्वयंरोजगार व व्यावसायिक | २·७ | ३·०७ | |
| शिक्षण | ०·९ | ०·१६ | |
| निर्यात | ५·० | ५·८३ | |
| देणी/ठेवी | २१८·९ | २७६·९ | |
| एकूण उत्पन्न | १३·९ | २०·४ | |
| एकूण खर्च | १३·७ | २०·३ | |
| निव्वळ नफा | ०·१७ | ०·१७ | |
| कर्ज : ठेव प्रमाण | ६८·८% | ७२·७% | |
| प्राधान्य क्षेत्र कर्ज : | | | |
| एकूण कर्ज प्रमाण | ४१·३ | ४२·३ | |
| निव्वळ नफा व भांडवल प्रमाण | ०·०९ | ०·०७ | |

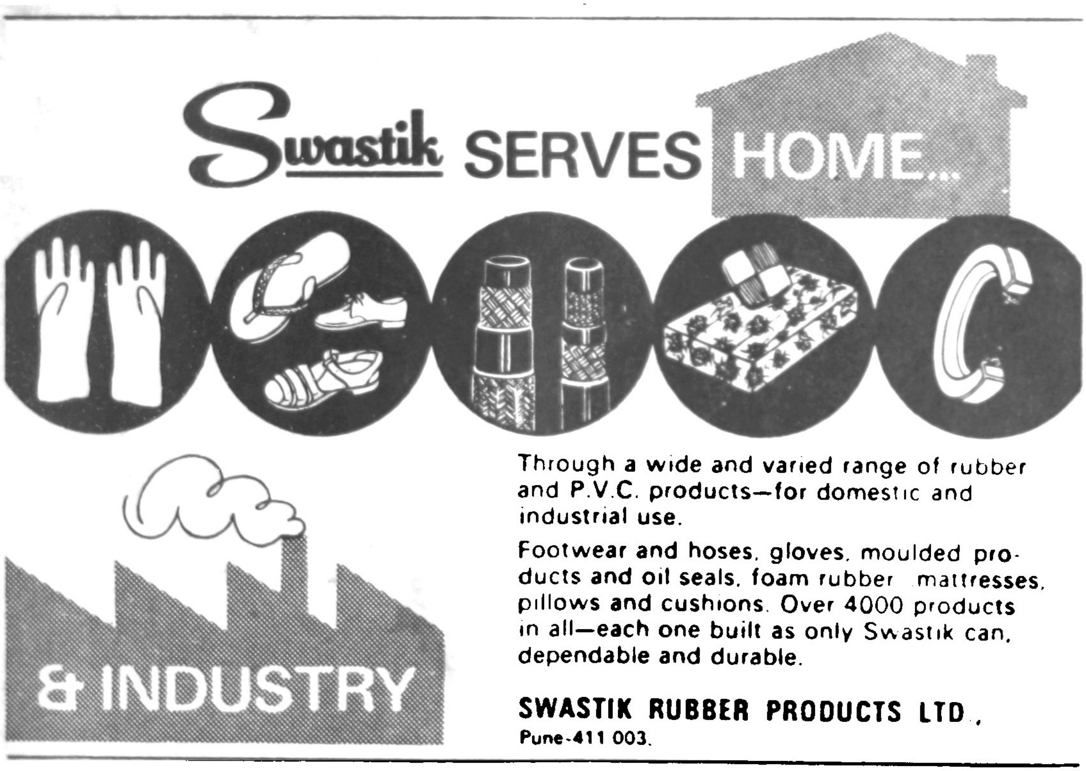
| कर्मचारी | १९७३ | ७४ | ७५ |
|---|---|---|---|
| एकूण | ६०३५ | ६४३६ | |
| अधिकारी | १३०४ | १४०५ | |
| कारकून | ३२१४ | ३३८५ | |
| इतर कर्मचारी | १५१७ | १६४६ | |
| शाखांची एकूण संख्या | ३५० | ३९६ | |

**राज्यनिहाय व विभागवार शाखांची संख्या (डिसें. ७४)**

| राज्य | ग्रामीण | निमशहरी | शहरी | महानगर | एकूण |
|---|---|---|---|---|---|
| महाराष्ट्र | १२१ | १०५ | ७० | ४४ | ३४० |
| गुजरात | – | – | १ | ३ | ४ |
| हरयाणा | – | – | १ | – | १ |
| कर्नाटक | – | ५ | ६ | ४ | १५ |
| केरळ | – | – | – | १ | १ |
| मध्यप्रदेश | १ | ५ | ५ | – | ११ |
| पंजाब | – | – | १ | – | १ |
| राजस्थान | – | – | १ | – | १ |
| तामीळनाडू | – | – | ४ | २ | ६ |
| उत्तरप्रदेश | – | – | १ | – | १ |
| पश्चिम बंगाल | – | – | – | १ | १ |
| चंदीगड | – | – | १ | – | १ |
| दिल्ली | – | – | – | ४ | ४ |
| गोवा | – | ३ | – | – | ३ |
| एकूण | १२२ | ११८ | ९५ | ६१ | ३९६ |

| भांडवल व ठेवी डिसें. ७४ (कोटी रुपये) | | मालमत्ता व येणी | |
|---|---|---|---|
| १९७४ | | | १९७५ |
| १·४८ | केंद्रीय सरकारचे भांडवल | २१·४२ | रोकड |
| ०·०८१ | रिझर्व्ह फंड | ०·४३ | इतर बँकातील शिलकी |
| १७५·०४ | ठेवी | ५०·९९ | गुंतवणूकी |
| १७·३४ | इतर बँकाकडून कर्ज | १२०·५९ | कर्जे |
| १·९३ | हुंड्या | १६·४१ | हुंड्या |
| १६·४१ | इतर देशी + परदेशी हुंड्या | ४·०९ | इतर व हुंड्या |
| १·७९ | इतर देणी | १·३५ | इमारती घसारा वजा जाता |
| ४·०९ | ॲक्सेप्टन्सेस, एंडॉर्समेंट इ. | | |
| ०·१६ | नफा (+) | १·९४ | फर्निचर इ० |
| ०·०४ | रिझर्व्ह फंड (−) | २·२८ | चांदीसकट इतर ऐवज |
| ०·१० | ग्रॅज्युइटी | | |
| ०·२३ | शिल्लक केंद्रसरकारकडे | २१८·९५ | एकूण |
| ०·४६ | इतर गुंतवणूकी ठेवी इ. | | |
| ०००·०० | इतर | | |
| २१८·९५ | एकूण | | |

| खर्च (कोटी रुपयात) महत्त्वाच्या बाबी | | | उत्पन्न | | |
|---|---|---|---|---|---|
| १९७३ | | १९७४ | १९७३ | | १९७४ |
| ७·६१ | ठेवींवरील व्याज | १२·१५ | १२·८५ | व्याज व डिस्काऊंट | १८·७१ |
| ४·६२ | पगार, भत्ते, प्रॉ. फंड इ. | ६·२५ | ०·९९ | कमिशन इ. | १·६७ |
| ०·९३ | भाडे, कर, विमा, वीज इ. | ०·६२ | ०·०३ | भाडे | ०·०३ |
| ०·१८ | पोस्टेज, टेलिफोन, टेलेग्राम, इ. | ०·२२ | ००·०० | इतर | ००·०० |
| ०·२३ | घसारा फंड | ०·२६ | १३·९० | एकूण | २०·४७ |
| ०·२३ | स्टेशनरी, प्रिंटींग जाहिरात | ०·३३ | | | |
| १३·९० | एकूण | २०·४७ | | | |



Dattaram-SRP-29

# २० कलमी कार्यक्रमाच्या सुयशासाठी

# महाराष्ट्र बँकेचा एक-कलमी कार्यक्रम

या देशाला वैभवाच्या शिखरावर नेणाऱ्या पंतप्रधानांच्या २० कलमी कार्यक्रमाचा संदेश स्वतःच्या अगणित हितचिंतकांपर्यंत पोहोचवून, त्याच्या अंमलबजावणीसाठी महाराष्ट्र बँक आपल्या ४५० हून अधिक शाखांद्वारा निष्ठापूर्वक प्रयत्न करीत आहे. विशेष म्हणजे, आम्ही देत असलेल्या कर्जांपैकी ४० टक्क्यांपेक्षा जास्त एवढी रक्कम ही अग्रक्रमप्राप्त विभागासाठीच उपयोगांत आणली जाते.

देशभरच्या शाखा व जगभरचे प्रतिनिधी यांच्या माध्यमातून, अतिशय जिव्हाळ्याच्या भावनेने आम्ही बँकिंगचे सर्व व्यवहार करतो. देशवासीयांची भरभराट आणि देशाची सर्वांगिण उन्नति हेच आमचे ध्येय आहे.

आज महाराष्ट्र बँकेच्या सेवेची चाळीस वर्षे पूर्ण होत आहेत. देशवासीयांच्या सर्व आशाआकांक्षा सफल करण्यासाठी, पंतप्रधानांच्या वीस कलमी कार्यक्रमाला अधिकाधिक सहकार्य करण्याच्या इच्छेने, आम्ही पुनः एकदा दृढसंकल्प व्यक्त करीत आहोत.

**बँक ऑफ महाराष्ट्र**

१७७७ शुक्रवार पेठ,
पुणे ४११ ००२

PRATIBHA 762MAR