गोखले राजकारण - अर्थशास्त्र - संशोधन - मंदिर
प्रकाशन १ लें

पुणें जिल्ह्यांतील फळांची पैदास व विक्री

लेखक

धनंजय रामचंद्र गाडगीळ,
एम्. ए., एम्. लिट्. (केंब्रिज)

वामन रामचंद्र गाडगीळ,
बी. एजी. (मुंबई). एम्. एस्सी. (कॅलिफोर्निया)

१९३६

किंमत रु. १-०-०

मुद्रक – ल… । चापेकर, आर्यसंस्कृति मुद्रणालय, १९८।१७ सदाशिव पेठ, पुणें २.
प्रकाशक – ध… द्र गाडगीळ, एम्. ए., एम्. लिट. (कॅंटब), गोखले इन्स्टिट्यूट ऑफ ॲन्ड इकॉनॉमिक्स, पुणें ४.

प्रस्तावना

पुणें येथील गोखले इंस्टिटयूट ऑफ् पॉलिटिक्स् अँड् एकॉनॉमिक्स् ('गोखले राजकारण-अर्थशास्त्र-संशोधनमंदिर') या संस्थेनें हातीं घेतलेल्या संशोधनकार्यास प्रत्यक्ष सुरुवात इ. स. १९३१ च्या ऑगस्ट महिन्यांत झाली. संशोधनार्थ हातीं घेतलेला पहिला विषय म्हणजे 'पुणें जिल्ह्यांतील फळांची विक्री' हा असून त्याचा सविस्तर अहवाल 'A Survey of the Marketing of Fruit in Poona' ह्या इंग्रजी ग्रंथाच्या द्वारें ह्या संस्थेनें प्रसिद्ध केलेलाच आहे. आतां त्याचाच सारांश मराठींत प्रसिद्ध केला जात आहे.

आजवर शेतीच्या सुधारणेचा अर्थ शेतावर पैदा होणाऱ्या मालाचें दर एकरीं उत्पन्न वाढविणें एवढाच समजला जात असे; परंतु मालाची विक्री करण्याचे बाबतींत वहातुक, दलाली, वगैरे मिळून जो एकंदर खर्च होतो, त्यांत बचत कशी करितां येईल इकडेहि लक्ष दिल्याशिवाय शेतकऱ्यांचा खरा फायदा होणार नाहीं, अशी खात्री झाल्यामुळें 'विक्री-संशोधन' ह्या विषयाकडे अभ्यासकांचें विशेष लक्ष जाऊं लागलें आहे. विशेषतः गेल्या वीस वर्षांत जगांतील बहुतेक सर्व सुधारलेल्या देशांत एतद्विषयक संशोधनांत पाऊल बरेंच पुढें पडलेलें आहे. हिंदुस्थानांत मात्र ह्या बाबतींत आजवर कांहींच कार्य कसें झालें नाहीं ह्याचें कोणासहि आश्चर्य वाटल्याशिवाय राहणार नाहीं. शेतकी-कमिशननें ह्या बाबतींत शेतकी-खात्यावर खरमरीत टीका केलेली असून, निरनिराळ्या प्रकारच्या शेतमालाच्या विक्रीसंबंधीं पद्धतशीर पाहणी करणें कसें व किती आवश्यक आहे याचें प्रतिपादन करितांना शेतकी*कमिशननें म्हटलें आहे कीं,

"शेतकऱ्याची स्वतःची स्थिति व त्याच्या शेतीच्या धंद्याची प्रगति, त्याला आपल्या मालाची विक्री कसोशीनें शक्य तितक्या कमी खर्चांत करितां येण्यावर किती अवलंबून असते हें आम्हीं येथवर विशद करून सांगितलेंच आहे. हिंदुस्थान-सरकारकडून शेतकऱ्यांना त्यांच्या मालाच्या विक्रीच्या बाबतींत आजवर तादृश अशी मदत मुळींच झालेली नाहीं. विक्रीच्या बाबतींत जरूर त्या सुधारणा होण्याकरितां योग्य असें धोरण आंखावयाचें तर प्रथम तत्संबंधीं नक्की माहिती मिळवून तिचें सूक्ष्म परीक्षण झालें पाहिजे. नुसत्या ऐकिव व अंदाजी माहितीच्या आधारावर कोणतीहि उपाययोजना मुक्रर करितां येत नाहीं; परंतु शेतकी-खात्याजवळ आजमितीस अशा प्रकारची माहिती फारच थोडी असल्यामुळें कोणत्याहि प्रकारें पुढें पाऊल टाकणें अशक्य झालें आहे." आणि म्हणून निरनिराळ्या प्रकारच्या शेतांवर पैदा होणाऱ्या पदार्थांच्या विक्रीसंबंधीं आरंभापासून शेवटपर्यंत सूक्ष्म व सविस्तर पाहणी करण्यांत यावी; व अशा प्रकारची पाहणी करण्याचें काम हिंदुस्थानच्या निरनिराळ्या प्रांतांचीं शेतकी खातीं, व तसेंच इंडियन सेंट्रल कॉटन-कमिटी, पंजाबांतील बोर्ड ऑफ एकॉनॉमिक् एन्क्वायरी, इत्यादि

* शेतकी-कमिशनचा अहवाल (सन १९२८) पृ. ४०८.

संस्थांनीं हातीं घ्यावें अशी शेतकी-कमिशननें आपल्या अहवालांत मुद्दाम शिफारस केलेली आहे. असो.

प्रस्तुत संशोधनाचा मुख्य हेतु, पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या फळांची विक्री मुख्यतः पुणें शहरच्या बाजारांत कशा प्रकारें होते व त्याबाबत होणाऱ्या हरएक प्रकारच्या व्यवहारांस व घडामोडींस काय खर्च लागतो हें शोधून काढणें हा होता. फळें बागांतून निघाल्यापासून तों तीं खाणाऱ्या गिऱ्हाइकाच्या हातांत पडेतोंपर्यंत मध्यंतरीं तीं क्रमाक्रमानें ज्या ज्या लोकांच्या हातांतून जातात त्या सर्वांची माहिती मिळविण्याचा प्रयत्न करावयाचा असें आमचें धोरण होतें. शिवाय शेतकी-कमिशननें अशा प्रकारचें विक्रीचें संशोधन करण्याबाबत ज्या सूचना केलेल्या आहेत, त्या सर्व प्रस्तुत संशोधनाच्या बाबतींत अंमलांत आणिल्या गेल्या आहेत हें वाचकांस दिसून येईल.

प्रस्तुत संशोधनाची सुरवात जुलै १९३१ पासून होऊन, तेव्हांपासून अखेरपर्यंत हें काम श्रीयुत वा. रा. गाडगीळ यांच्याकडेच होतें. संशोधनांतील आधारभूत आंकडेशीर माहिती मिळविण्यास एक वर्ष लागलें व एकंदर माहितीचें संकलन करण्यास आणखी एक वर्ष लागलें; व अखेरीस मूळचा सविस्तर इंग्रजींतला अहवाल नोव्हेंबर १९३३ मध्यें छापून प्रसिद्ध झाला.

फळबागवाल्या शेतकऱ्यांकडून मिळालेल्या माहितीपैकीं पुष्कळशी माहिती मिळविण्याकरितां आम्हीं ज्या पद्धतीचें अवलंबन केलें, ती पद्धत म्हणजे प्रश्नावलीची पद्धत होय. फळांची पैदास, दर एकरी उत्पन्न, प्रतवारी, भरणी, खोतीदारांशीं किंवा बागवानांशीं होणारे व्यवहार, फळांचे हंगाम, व त्याप्रमाणें मालाच्या पुरवठ्यांत होणारे फेरफार, फळांची वहातुक, फळांचे दलाल, व किरकोळीचे घाऊक व्यापारी, इत्यादि मुख्य मुद्यांस धरून ही प्रश्नावली तयार करण्यांत आलेली होती. प्रथम ह्या प्रश्नावलीच्या बऱ्याचशा प्रती पुणें जिल्ह्यांतील ठळक ठळक बागवाल्या शेतकऱ्यांस पाठविविण्यांत आल्या होत्या. परंतु लोकांनीं आपण होऊन प्रश्नावली भरून पाठविण्यापेक्षां, संशोधकानें प्रश्न विचारून त्यांचीं उत्तरें स्वतः टिपून घेण्याची पद्धत हीच जास्त चांगली असें अनुभवांतीं आम्हांस दिसून आलें. पुणें जिल्ह्यांतील फळांच्या पैदाशीबद्दल सर्वांत जास्त प्रसिद्ध असणाऱ्या खेड्यांपैकीं वीस खेड्यांतील प्रश्नावलीस अनुसरून जमा केलेल्या माहितीचा समावेश प्रस्तुत संशोधनांत करण्यांत आलेला आहे.

शेतकऱ्यांच्या खालोखाल आम्हांस माहिती आनंदानें देण्यास तयार असलेला वर्ग म्हणजे खोतीदारांचा होता; तसेंच पुण्यांतील फळांच्या व्यापाऱ्यांपैकीं कांहीं थोडे जण व कांहीं हुंडेकरी यांनींहि बरीच माहिती आम्हांस पुरविली.

फळांची विक्री करण्याबाबत जो खर्च येतो त्यासंबंधीं माहिती मिळविण्याचा मुख्य मार्ग म्हणजे दलालांकडून फळें विक्रीकरितां पाठविणाऱ्यांकडे ज्या हिशोबाच्या पट्ट्या येतात त्या होत. ह्या प्रकारच्या पट्ट्यांत प्रत्यक्ष व्यवहारांची नोंद केलेली असल्यामुळें त्यांचा संशोधनाच्या कामीं आम्हांस फार उपयोग झाला. पुष्कळसे शेतकरी ह्या पट्ट्या कांहीं थोडीं वर्षेंपर्यंत तरी निदान जपून ठेवितात; आणि अशा शेतकऱ्यांपैकीं कांहीं जणांनीं आम्हांस आपल्या पट्ट्यांचा उपयोग करूं दिला. त्यामुळेंच विक्रीच्या खर्चाबाबत

आंकडेशीर कोष्टकें आम्हांस तयार करितां आलीं. अशा प्रकारच्या निरनिराळ्या ठिकाणच्या इसमांकडून एकंदर सुमारें एक हजार पट्ट्या आम्हांस मिळाल्या. त्यांची छाननी करून बनविलेलीं कोष्टकें पुढील प्रकरणांत दिलेलीं आहेतच.

प्रस्तुत संशोधनाच्या अहवालांत जी दुसरी आंकडेशीर माहिती दिलेली आहे, ती मिळविण्याचीं मुख्य साधनें म्हणजे, एक तर पुणें शहर म्युनिसिपॅलिटीच्या जकातखात्याच्या कचेरींतील दसरें, व दुसरें मुख्य साधन म्हणजे जमीन महसूल खात्याच्या अधिकाऱ्यांकडून तयार होत असलेले सालोसालचे प्रत्येक गांवचे निरनिराळ्या पिकांखालीं असणाऱ्या जमिनीच्या क्षेत्रांचे आंकडे हें होय. आम्हांस ही सर्व माहिती हवी तशी मिळाली; व आम्हीं तिचा शक्य तेवढा उपयोग प्रस्तुत अहवालाच्या कामीं करून घेतलेला आहे. जी.आय्.पी.रेलवे कंपनीच्या पुणें विभागाच्या ट्रॅफिक सुपरिंटेंडंटकडून खुद्द पुणें स्टेशन व तसेंच हडपसर, उरुळी, लोणी, खडकी, इत्यादि जवळपासच्या स्टेशनांवरून रवाना होणाऱ्या फळांच्या डागांचे आंकडे पार्सल ऑफिसांतून मिळविण्याची परवानगी आम्हांस मिळाली होती; परंतु जी. आय्. पी. व एम्. एस्. एम्. ह्या दोन्ही रेलवेच्या मुख्य कचेरींत ज्या आंकडेशीर माहितीचें संकलन केलें जातें, ती संकलित माहिती आम्हांस मिळावी अशी विनंति केली असतां, ती मात्र सदरहू रेलवे-कंपन्यांच्या मुख्य अधिकाऱ्यांनीं मान्य केली नाहीं; त्यामुळें फळांच्या निर्गतीची आंकडेशीर माहिती समाधानकारक रीतीनें आम्हांस देतां आली नाहीं. आतां प्रस्तुत संशोधनाच्या कामीं ज्या व्यक्तींनीं व संस्थांनीं आम्हांस वेळोवेळीं मदत केली त्या सर्वांचा कृतज्ञतापूर्वक उल्लेख करणें आवश्यक आहे. प्रथम, रावबहाद्दूर पी. सी. पाटील, रावबहादूर डी. एल्. सहस्रबुद्धे व पुण्याच्या शेतकी कॉलेजचे प्रिन्सिपॉल व्ही. जी. गोखले ह्यांनीं प्रारंभीं प्रस्तुत संशोधनाची दिशा आंखतांना व नंतरहि वेळोवेळीं जो सल्ला दिला त्याबद्दल ह्या तिघांचें आभार मानणें जरूर आहे.

खेड्यापाड्यांतून शेतकऱ्यांकडील माहिती मिळविण्याच्या कामीं आम्हांस सर्वांत जास्त मदत सहकारी चळवळींतील कार्यकर्त्यांची झाली. विशेषतः पुणें सेंट्रल को-ऑपरेटिव्ह बँक व डिस्ट्रिक्ट को-ऑपरेटिव्ह इन्स्टिट्यूट ह्या दोन संस्था शक्य ती सर्व प्रकारची मदत आम्हांस करण्यास नेहमींच तयार असत. फळबागा लावणाऱ्या शेतकऱ्यांची ओळख करून देणें व त्यांच्याकडून फळविक्रीबाबत दलालांकडून येणाऱ्या पट्ट्या मिळवून देणें वगैरे कामीं सहकारी पतपेढ्यांच्या संघाच्या तपासनिसांची आम्हांस फारच मदत झाली; त्यांपैकीं पुरंधर तालुका युनियनचे तपासनीस श्री. स. धों. जोशी, हवेली ता. युनियनचे मि. एम्. टी. बिंगळे व केडगांव युनियनचे मि. इंगळे यांचे विशेष आभार मानले पाहिजेत. त्याचप्रमाणें पुणें सें. को. बँकेच्या खेड शाखेचे त्या वेळचे एजंट मि. एम्. बी. मोकाशी यांनीं आम्हांस अत्यंत कळकळीनें मदत केली. प्रस्तुत संशोधनाचें काम चालू असतांना आम्हांस असा एक अनुभव आला कीं, ज्या ज्या गांवीं सहकारी पतपेढ्या आहेत, अशा बहुतेक सर्व गांवीं फळबागवाल्यांकडील माहिती आम्हांस विशेष परिश्रम न पडतां मिळत असे; व तेथील सोसायट्यांचे चेअरमन व सेक्रेटरी यांची माहिती मिळवून देण्याच्या कामीं पुष्कळच मदत होई. पुणें जिल्ह्यांतील ठिकठिकाणच्या ज्या अनेक फळबागा लावणाऱ्या शेतकऱ्यांनीं माहिती पुरविण्याच्या कामीं व शिवाय दुसऱ्या

हरएक रीतीनें आम्हांशीं विशेष सहकार्य केलें त्याचा उल्लेख करणें जरूर आहे. तळेगाव-ढमढेरें येथील श्री. केशवराव व गुंडोपंत पिंगळे, शिक्रापूरचे श्री. करंजे (पाटील), वाघापूरचे श्री. कुंजीर व कड, राजुरीचे श्री. राजुरीकर, खळदचे श्री. रासकर, सासवडचे श्री. जगताप, आळ्याचे श्री. डोके व शेटे, बेल्ह्याचे श्री. घाटपांडे, चाकणचे श्री. करवडे, लोणी(काळभोर)चे श्री. के. बी. भागवत (बी. एजी.), वडगांवचे श्री. पी. एन्. भिडे (एम्. एजी.), पिंपळ्याचे श्री. सुतार व वाळिंबे, नांदेडचे श्री. दगडोबा दळवी, (पुणें सें. को. बँकेच्या डायरेक्टरांपैकीं एक), तसेंच नांदेडचे श्री. माने, वार्जे येथील श्री. बराटे, खेड-शिवापूरचे श्री. मावे व पुण्याचे कै. प्रो. व्ही. बी. नाईक, डॉ. व्ही. डी. फाटक आणि श्री. एन्. व्ही. लिमये—ह्या सर्वांनीं आम्हांस फळांच्या लागवडीसंबंधीं व विक्रीसंबंधीं जी आपली अनुभविक माहिती पुरविली तिचा आम्हांस फार उपयोग झाला. याशिवाय फळांचे करंडे रेलवेवर चढविणाऱ्या हुंडेकऱ्यांपैकीं श्री. केशवलाल बाळाराम यांची, ह्या जिल्ह्यांतील फळें व भाजीपाला यासंबंधीं आपला वेळ मोडून माहिती देण्यास केव्हांहि तयारी असे. तसेंच दुसरे एक हुंडेकरी श्री. माइणकर यांनींहि आम्हांस बरीच माहिती पुरविली. श्री. परांडेकर यांनीं रे-मार्केटांतील व श्री. ज. गं. गाडगीळ यांनीं सोलापूरच्या फळांच्या दलालांच्या व घेवाऱ्यांच्या व्यवहारासंबंधीं जरूर ती माहिती आम्हांस पुरविली. क्राफर्ड मार्केटांतील 'फ्रुट व व्हेजिटेबल मर्चंट्स् असोसिएशन'चे चिटणीस व मुंबईंतील फळांच्या लिलावांच्या जागेचे मक्तेदार श्री. बहिरट, क्राफर्ड मार्केटांतील एक दुकानदार व दलाल श्री. सावंत ह्या दोघांनीं आम्हांस सदरहू मार्केटांतील फळांच्या विक्रीसंबंधीं पुष्कळच माहिती दिली. 'मुं. इ. फ्रूट ग्रोअर्स असोसिएशन'चे सेक्रेटरी श्री. लालचंद हिराचंद यांचें आमच्या संशोधनाकडे आरंभापासूनच लक्ष होतें.

पुणें येथील म्युनिसिपॅलिटीचे चीफ ऑफिसर, ऑक्ट्रॉय सुपरिंटेंडन्ट व मार्केट-इन्स्पेक्टर ह्या अधिकाऱ्यांनीं जरूर ती आपापल्या अधिकारांतील माहिती देऊन आम्हांस मदत केली. पुणें जिल्ह्याचे कलेक्टर यांनीं जिल्ह्यांतील सर्व तालुक्यांच्या मामलेदारांस व पेट्यांच्या महालकऱ्यांना लिहून निरनिराळ्या फळांखालीं असणाऱ्या जमिनींच्या क्षेत्राची आंकडेशीर सविस्तर माहिती [illegible]विण्याची व्यवस्था केली. जी. आय्. पी. रेलवेच्या पुणें व मुंबई या दोन्ही डिव्हिजनचे ट्र[illegible] मॅनेजर यांनीं पुणें, बोरीबंदर, भायखळा, वगैरे स्टेशनांहून रवाना होणाऱ्या फळांच्या पार्सलांच्या रसिदी व इतर आंकड्यांची माहिती देण्याची व्यवस्था केली. येणेंप्रमाणें वर सांगितलेल्या, व स्थलसंकोचास्तव ज्यांचा उल्लेख येथें करणें शक्य झालें नाहीं अशा, ज्या ज्या व्यक्तींनीं, संस्थांनीं व सरकारी अधिकाऱ्यांनीं प्रस्तुत फळविक्रीच्या संशोधनाच्या कामीं आम्हांस स्वहस्तें किंवा परहस्तें मदत केली, त्या सर्वांचे आम्ही अत्यंत मनःपूर्वक आभार मानतों.

गुरुवार, मिति ज्येष्ठ वद्य १४, शके १८५८
ता. १८ जून, १९३६

घ. रा. गाडगीळ.
वा. रा. गाडगीळ.

अनुक्रमणिका.

प्रकरण १ लें. फळांची पैदास व पुरवठा. १ ते २०

(१) फळझाडांखालील क्षेत्र १
(२) फळबागांचें आकारमान ५
(३) दर एकरीं झाडें व त्यांचें उत्पन्न ... ६
(४) पुणें शहरांतील फळांची आयात ... ८
(५) फळांचे हंगाम ११
(६) फळांच्या भावांतील चढउतार ... १४
(७) फळांची निर्गत १६

प्रकरण २ रें. फळांच्या विक्रीची घडामोड ... २१ ते ५७

(१) खोतीदार २१
(२) खेड्यांतील स्थानिक पेवारी २६
(३) हुंडेकरी २७
(४) अडत्या २९
(५) विक्रीकरितां लागणाऱ्या भांडवलाचा पुरवठा ४०
(६) घाऊक व्यापारी ४२
(७) फुटकळ विक्री ४५
(८) मुंबई मार्केटांतील फळांची विक्री ... ४९

प्रकरण ३ रें. पुणें येथील रे-मार्केट ... ... ५८ ते ७३

प्रकरण ४ थें. फळांच्या विक्रीच्या खर्चाच्या बाबीः—

(१) दलालांच्या पट्टया ६७
(२) मुंबईच्या दलालांच्या पट्टया ... ... ,,
(३) पुण्याच्या दलालांच्या पट्टया ६९

प्रकरण ५ वें. फळें बाजारांत पाठविण्याची पूर्वतयारी ... ७४ ते ८३

(१) प्रास्ताविक ७४
(२) फळांच्या मागणीचें प्रमाण व स्वरूप ... ७५
(३) प्रतवारी ७७
(४) फळांची भरणी ८१

प्रकरण ६ वें. उपसंहार व शिफारसी ... ... ८४ ते १२०

(१) फळें बाजाराकडे पाठविण्यापूर्वी करावयाची व्यवस्था ८४
(२) फळें बाजारांत पोहोंचल्यानंतरच्या सुधारणा ९७
(३) दलाल किंवा अडत्या ९९

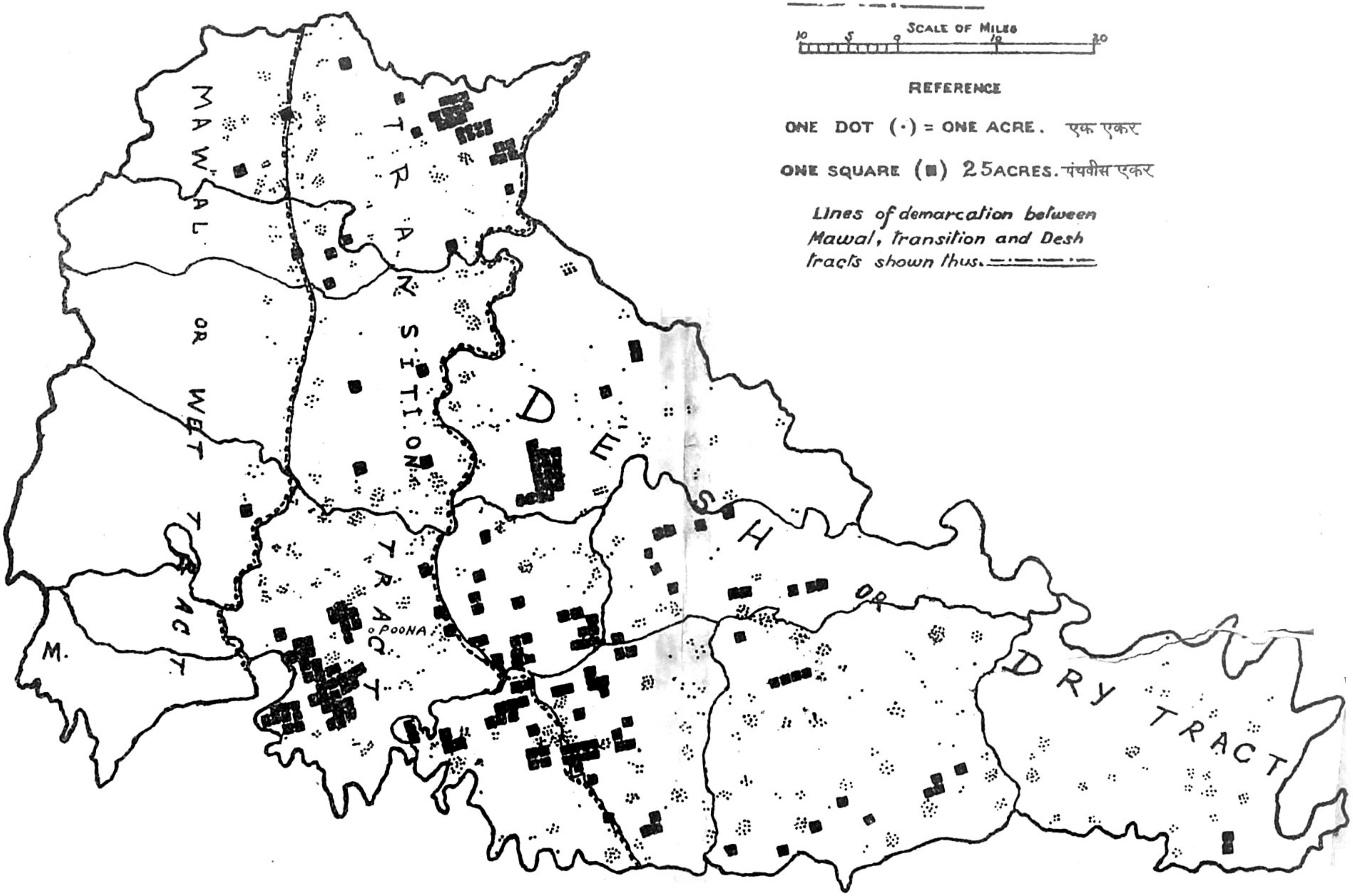
(४) शेतकऱ्यांची मंडई १०६
(५) सुधारणेच्या किरकोळ बाबी ... १११
(६) सूचनाः— ११५
(अ) लागवडीची सुधारणा ... ,,
(आ) प्रतवारी व भरणी ... ११६
(इ) वाहतुक ११७
(ई) खोतीदार ... ... ,,
(उ) दलाल ११८
(ऊ) फळबागवाल्यांची संघटना ... ,,
(ऋ) शहरांतील मंडईची सुधारणा ... ,,
(ॠ) पुणें रे-मार्केट ११९
(ऌ) आंकडेशीर माहिती व बाजारासंबंधी बातमी ,,
(ॡ) किरकोळ १२०

नकाशे.

नकाशा
नं. १ फळें (सर्व फळांचा एकत्र नकाशा). पृष्ठ १ चे आगोदर.
,, २ नारिंगें. पृष्ठ २ चे नंतर.
,, ३ केळीं. नारिंगांच्या नकाश्याचे मागून.
,, ४ डाळिंबें. पृष्ठ ४ चे नंतर.
,, ५ पेरू. डाळिंबांच्या नकाश्याचे नंतर.
,, ६ अंजीर. पेरूंच्या नकाश्याचे नंतर.
,, ७ रे-मार्केट. पृष्ठ ५८ च्या नंतर.

FRUITS फळें

POONA COLLECTORATE पुणे जिल्हा.



पुणें जिल्ह्यांतील फळांची पैदास व विक्री

प्रकरण १ लें

फळांची पैदास व पुरवठा

पश्चिम हिंदुस्थानांतील इतर बहुतेक जिल्ह्यांच्या मानानें पुणें जिल्ह्यांत फळांची पैदास बरीच होते. ह्या जिल्ह्यांतील कांहीं भागांत शेतकऱ्यांस रोख पैसा देणाऱ्या पिकांपैकीं अत्यंत महत्त्वाचें असें हें फळझाडांचें पीक आहे; आणि येथील पुष्कळशा जमिनी बहुधा सामान्य प्रतीच्या व कित्येक जमिनी तर बऱ्याच कमी प्रतीच्या असल्यामुळें व पुरेसें पाणी मिळण्याची सोय असल्यास अशा जमिनी फळांच्या लागवडीस भारी काळ्या जमिनीपेक्षां ज्यास्त योग्य असल्यामुळें, ह्या जिल्ह्यांतील त्यांची लागवड योग्य दिशेनें प्रयत्न झाल्यास आणखीही वाढण्याचा संभव आहे.

(१) फळझाडांखालील जमिनीचें क्षेत्र

सरकारमार्फत निरनिराळ्या पिकांखालील जमिनीच्या क्षेत्राचे जे आंकडे प्रसिद्ध होतात, त्यांत फळांचें क्षेत्र व भाज्यांचें क्षेत्र एकत्र दिलेलें असतें. आम्हांला फळांचें क्षेत्र वेगळें पाहिजे असल्यामुळें, त्याकरितां ह्या जिल्ह्यांतील सर्व तालुक्यांच्या मामलेदारांकडून त्याचे आंकडे मिळवावे लागले. १९३०–३१ सालीं निरनिराळ्या फळांखालीं असलेल्या जमिनीच्या क्षेत्राचे तालुकेवार आंकडे खालील कोष्टकांत दिले आहेत.

प्रस्तुत पानालगत दिलेल्या नकाशावरून पुणें जिल्ह्यांतील एकंदर सर्व प्रकारच्या फळांखालीं असणारें क्षेत्र कोठें व किती आहे हें चटकन् ध्यानांत येण्यासारखें आहे. सदरहू नकाशांतील प्रत्येक काळा ठिपका म्हणजे एक एकर व एक लहानशी चवकट म्हणजे १५ एकर फळांचें क्षेत्र असें समजावयाचें आहे.

पुणें जिल्ह्याच्या पश्चिमेकडील (मावळांतील) डोंगराळ व फार ज्यास्त पावसाच्या भागांत फळझाडांची लागवड अशी मुळींच करण्यांत येत नाहीं असें म्हटलें तरी चालेल. तसेंच ह्या जिल्ह्याच्या कमी पावसाच्या पूर्वभागापैकीं शिरूर तालुक्यांतील नारिंगीच्या बागा व भिमथडी आणि इंदापूर तालुक्यांत निरानदीच्या कालव्यावरील नवीन फळझाडांच्या बागा वगळल्यास, बाकीच्या प्रदेशांत एकंदरींत फळांची लागवड फारच थोडी आहे असें आपल्या नजरेस येतें. फळांच्या लागवडीचें बहुतेक क्षेत्र मावळ व देश ह्यांच्या दरम्यानच्या पट्टींत आहे. ही दक्षिणोत्तर पट्टी एकंदर सर्व फळांच्या संकलित क्षेत्रदर्शक नकाशांत तुटक ठिपक्यांच्या ओळींनीं दाखविण्यांत आलेली आहे.

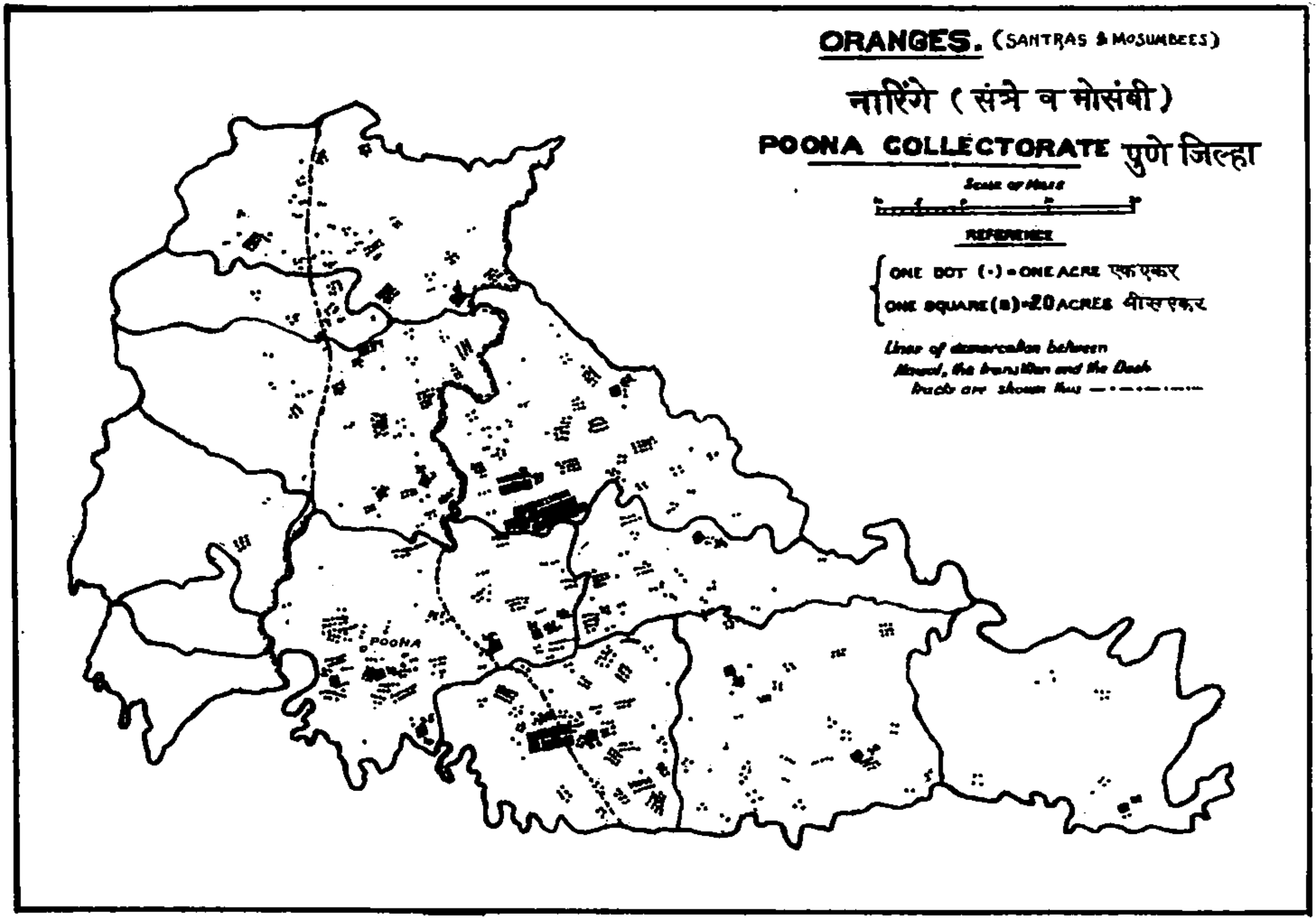
पुढें दिलेल्या कोष्टक नं. १ वरून दिसून येईलच कीं, पुणें जिल्ह्यांतील निरनिराळ्या तालुक्यांतील फळांच्या लागवडीखालील क्षेत्राचा विचार करितां, हवेली तालुक्याचें स्थान पहिलें असून त्याच्या खालोखाल पुरंदर, जुन्नर, शिरूर व भिमथडी

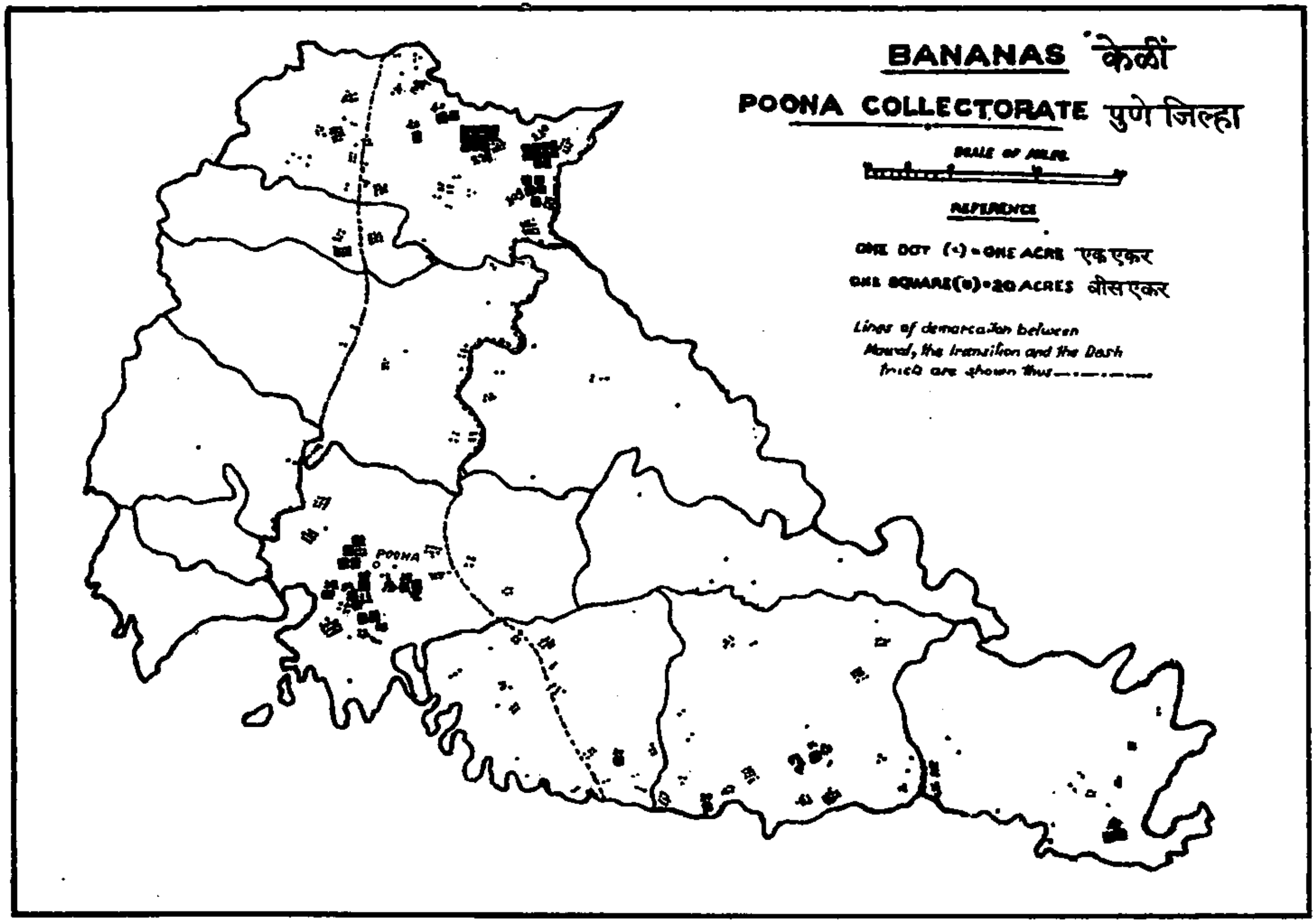
कोष्टक १ लें.

पुणें जिल्ह्यांतील निरनिराळ्या फळझाडांखालील क्षेत्र (१९३०-३१ इसवी). (खालील आंकडे एकरांचे आहेत).

तालुक्याचें किंवा पेट्याचें नांव	नारिंगें				केळीं	डाळिंबें	पेरू	अंजीर	लिंबें	पोपया	आंबे	द्राक्षें	सिता-फळें	चिकू	इतर	एकूण
	संत्रे	मोसंबी	संत्रे व मोसंबी	एकूण												
१ जुन्नर	...	...	१५२	१५२	७७२	४	२६	...	२६	१६	...	९	...	३	२	१०१०
२ खेड	१७४	१९	...	१९३	२२	...	६	...	१३	१७	...	६	...	—	....	२६७
३ आंबेगांव	...	...	६१	६१	४४	...	२	...	...	३	...	...	२	....	....	११२
४ मावळ	८	२	...	१०	२	...	५	...	४	५	४	...	...	१	....	३१
५ मुळशी	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	....	....	....
६ हवेली	८२	३४४	...	४२६	३४७	३४७	५४६	७४	४५	५५	४७	...	९	....	....	१८९६
७ पुणें शहर	१	२८	...	२९	१४	४	१७५	३	२	७	५०	...	३	...	....	२५७
८ शिरूर	५४५	२६	...	५७१	१६	...	...	...	४	२२	१९	...	....	५	....	६३७
९ दौंड	११०	२०	...	१३०	५	१७६	९	६	५८	५	२	...	....	....	....	३९१
१० पुरंदर	१९६	२६१	...	४५७	१०४	१४६	११	५११	१९	८	५	२	....	....	....	१२६३
११ भिमथडी	१२७	५५	...	१८२	१४७	११८	२१	२	७७	२२	३	१८	....	....	....	५९०
१२ इंदापूर	४१	...	...	४१	७२	१३	३३	१	२०	...	...	२	...	....	....	१८२
एकूण एकर	१२८४	७५५	२१३	२२५२	१५५६	८०८	८०४	५९७	२६८	१६०	१३०	३७	१४	९	२	६६३७

टीपः—* पुणें सिटी तालुक्याच्या बाबतींत जी झाडांची संख्या मिळाली तिचें अदाजानें एकरांत रूपांतर करून आंकडे दिले आहेत.


ORANGES. (SANTRAS & MOSUMBEES)
नारिंगे (संत्रे व मोसंबी)
POONA COLLECTORATE पुणे जिल्हा
Scale of Miles
REFERENCE
ONE DOT (·) = ONE ACRE एक एकर
ONE SQUARE (■) = 20 ACRES वीस एकर
Lines of demarcation between Mawal, the transition and the Desh tracts are shown thus
POONA


BANANAS केळीं
POONA COLLECTORATE पुणे जिल्हा
ONE DOT (·) = ONE ACRE एक एकर
ONE SQUARE (▪) = 20 ACRES वीस एकर
Lines of demarcation between
Mawal, the transition and the Dash
tract are shown thus
POONA

हे तालुके येतात. बांकीच्या तालुक्यांतील क्षेत्र विशेष मोठें नाहीं. जुन्नर तालुक्यांतील फळांचें क्षेत्र बहुतेक केळ्याखालचें असून, शिरूर तालुक्याचा आंकडा बहुतांशीं नारिंगांच्या (संत्रे – मोसंबींच्या) क्षेत्राचा आहे; आणि हवेली, पुरंदर आणि भिमथडी या तालुक्यांत मात्र निरनिराळ्या प्रकारचीं फळें लागवडींत असलेलीं आढळून येतात. फळांचा व्यक्तिशः विचार करावयाचा झाल्यास पुरंधर तालुक्यांत अंजीर, हवेली तालुक्यांत पेरू आणि जुन्नर तालुक्यांत केळीं येणेंप्रमाणें निरनिराळ्या फळांचें प्राधान्य आहे असें दिसतें.

डाळिंबें, नारिंगें, पेरू, अंजीर व केळीं ह्या पुणें जिल्ह्यांतील महत्त्वाच्या फळांपैकीं प्रत्येक फळाकरितां एकेक वेगवेगळा याप्रमाणें पांच नकाशे तयार करून ह्या पुस्तकास जोडण्यांत आलेले आहेत. विवक्षित फळाचें क्षेत्र प्रत्येक खेड्यांत किती आहे हें दाखविण्याकरितां जितके एकर असतील तितके काळे ठिपके त्या खेडयाच्या ठिकाणीं नकाशांत दिलेले आहेत. सुमारें वीस एकरांपर्यंत क्षेत्र असल्यास इतके ठिपके न देतां त्यांच्याऐवजीं एक काळी चौकोनी भरीव चवकट दाखविली आहे.

' नारिंगें ' ह्या सदराखालीं आम्ही संत्रा व मोसंबी ह्या दोन्ही फळांचा समावेश केलेला आहे; जुन्नर तालुका व आंबेगांव पेटा यांतील संत्रे व मोसंबीं यांच्या क्षेत्राचे वेगवेगळे आंकडे न मिळतां दोन्ही फळें एकत्र केलेले आंकडे मिळाले. त्यामुळें संत्र्याकरितां व मोसंबीकरितां वेगवेगळे नकाशे न करितां दोघांचा संयुक्त नकाशा ' नारिंगें ' ह्या सदराखालीं करावा लागला. इतर तालुक्यांच्या बाबतींत ह्या दोन फळांचे वेगवेगळे आंकडे मिळूं शकले; त्यांवरून ह्या फळांच्या पैदाशीचीं ज्यास्त महत्त्वाचीं ठिकाणें कोणतीं हें आपणांस दिसून येतें. संत्रे शिरूर तालुक्यांतील तळेगांव ढमढेरें आणि शिक्रापूर या ठिकाणीं विशेष ज्यास्त प्रमाणांत होतात. सबंध जिल्ह्यांत संत्र्याखालीं जेवढें एकंदर क्षेत्र आहे त्याचा तिसरा हिस्सा ह्या दोन गांवांत मिळून आहे. इतरत्र कोठेंहि संत्र्याची लागवड ह्या दोन ठिकाणांइतकी एकवटलेली दिसत नाहीं.

७५५ एकरांच्या मोसंबीच्या एकंदर क्षेत्रापैकीं १८१ एकर एवढें क्षेत्र खळद व वाळुंज ह्या दोन गांवांत मिळून आहे. बाकीचें मोसंबीचें क्षेत्र सबंध जिल्ह्यांत दुसरीकडे कोठेंहि केंद्रीभूत झालेलें नसून, तें मुख्यतः हवेली, पुरंदर आणि जुन्नर तालुक्यांतील निरनिराळ्या गांवीं थोडथोड्या प्रमाणांत विभागलें गेलेलें आहे.

केळ्यांचें क्षेत्र पेरूखेरीज इतर कोणत्याहि फळांपेक्षां ज्यास्त एकवटलेलें असून, त्याचीं मुख्य दोन केंद्रें आढळतात. जुन्नर तालुक्यांतील आळें, राजुरी व बेल्हें ह्या तीन निकटवर्ती गांवांचें मिळून एक केंद्र; व पुणें शहरापासून जवळपास असणाऱ्या बाणेरें, पाषाण, वडगांव आणि हिंगणें ह्या गांवांचें मिळून दुसरें केंद्र होय. आतां सांगितलेल्या दोन केंद्रांपैकीं दुसऱ्या केंद्रांतील केळ्यांच्या लागवडीचें क्षेत्र मात्र कायमचें नसून त्याचा आंकडा वरचेवर कमी किंवा ज्यास्त होत असतो; आणि ह्या केंद्रांतील केळीची लागवड फळांपेक्षां पानांकरितांच मुख्यतः असते. पहिल्या केंद्रांतील केळीच्या लागवडीचें क्षेत्र जिल्ह्यांतील एकंदर केळीच्या लागवडीच्या क्षेत्राच्या तिसऱ्या हिश्याहूनहि अधिक असून, दुसऱ्या केंद्रांतील क्षेत्र ह्या जिल्ह्यांतील केळीच्या-

क्षेत्राच्या सहाव्या हिश्याहून थोडेंसें ज्यास्त आहे. बाकीचें केळ्यांखालचें क्षेत्र जुन्नर व हवेली या तालुक्यांच्या इतर भागांत, आणि पुरंदर आणि भिमथडी तालुक्यांत थोडथोडें विखुरलेलें आहे. केळ्यांच्या लागवडीच्या दुय्यम प्रतीच्या केंद्रांत पुरंदर तालुक्यांतील वाल्हें हें गांव प्रामुख्यानें येतें.

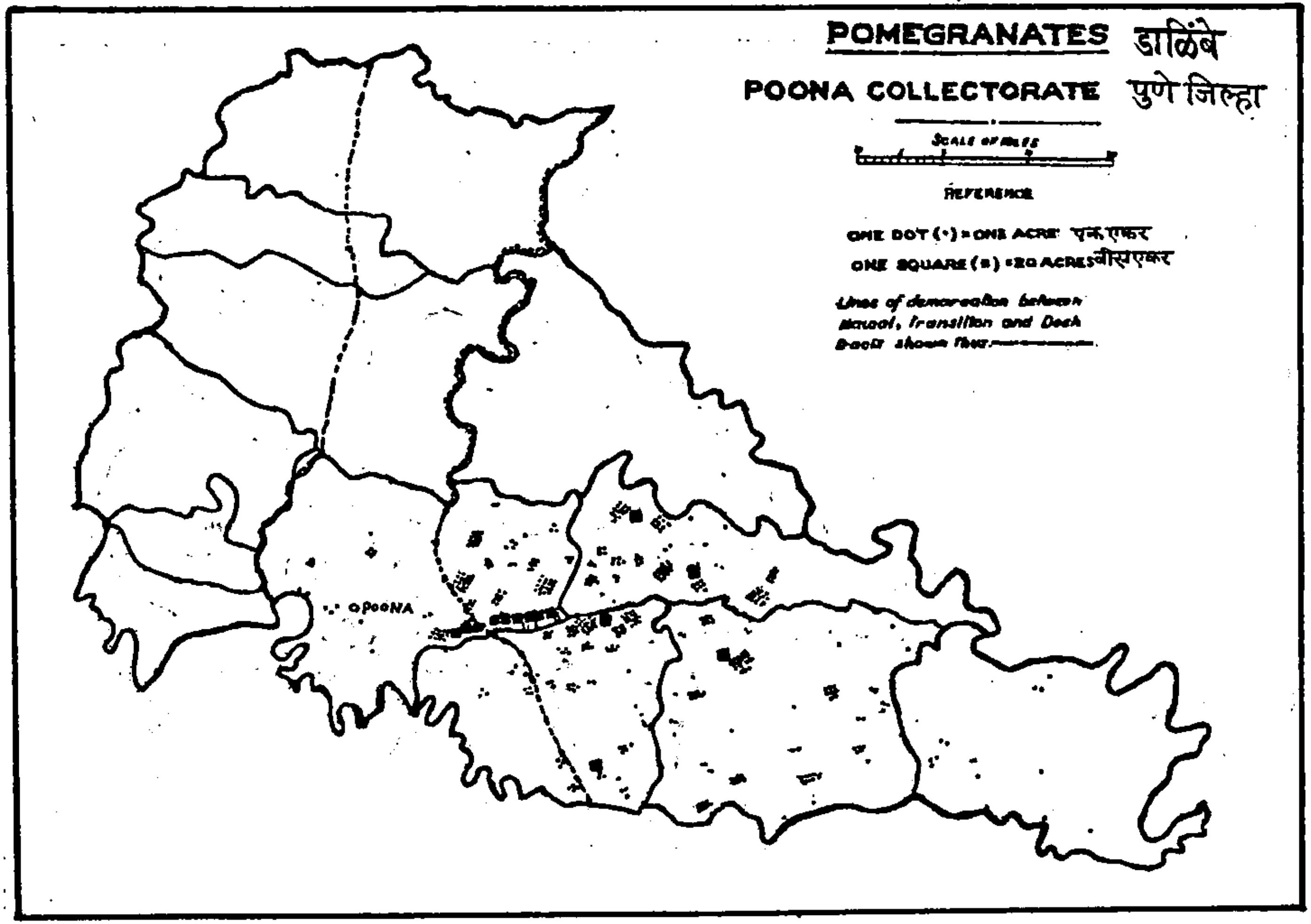
डाळिंबीच्या लागवडीची दाटी हवेली तालुक्यांतील आळंदी (चोराची) व वडकी ह्या दोन एकमेकांजवळ असलेल्या गांवीं झालेली असून, दोन्ही ठिकाणचें मिळून क्षेत्र १९३०-३१ सालीं १७९ एकर होतें. बाकीचें क्षेत्र हवेली व पुरंदरच्या पूर्वभागांत आणि दौंड व भिमथडी तालुक्यांत पसरलेलें होतें.

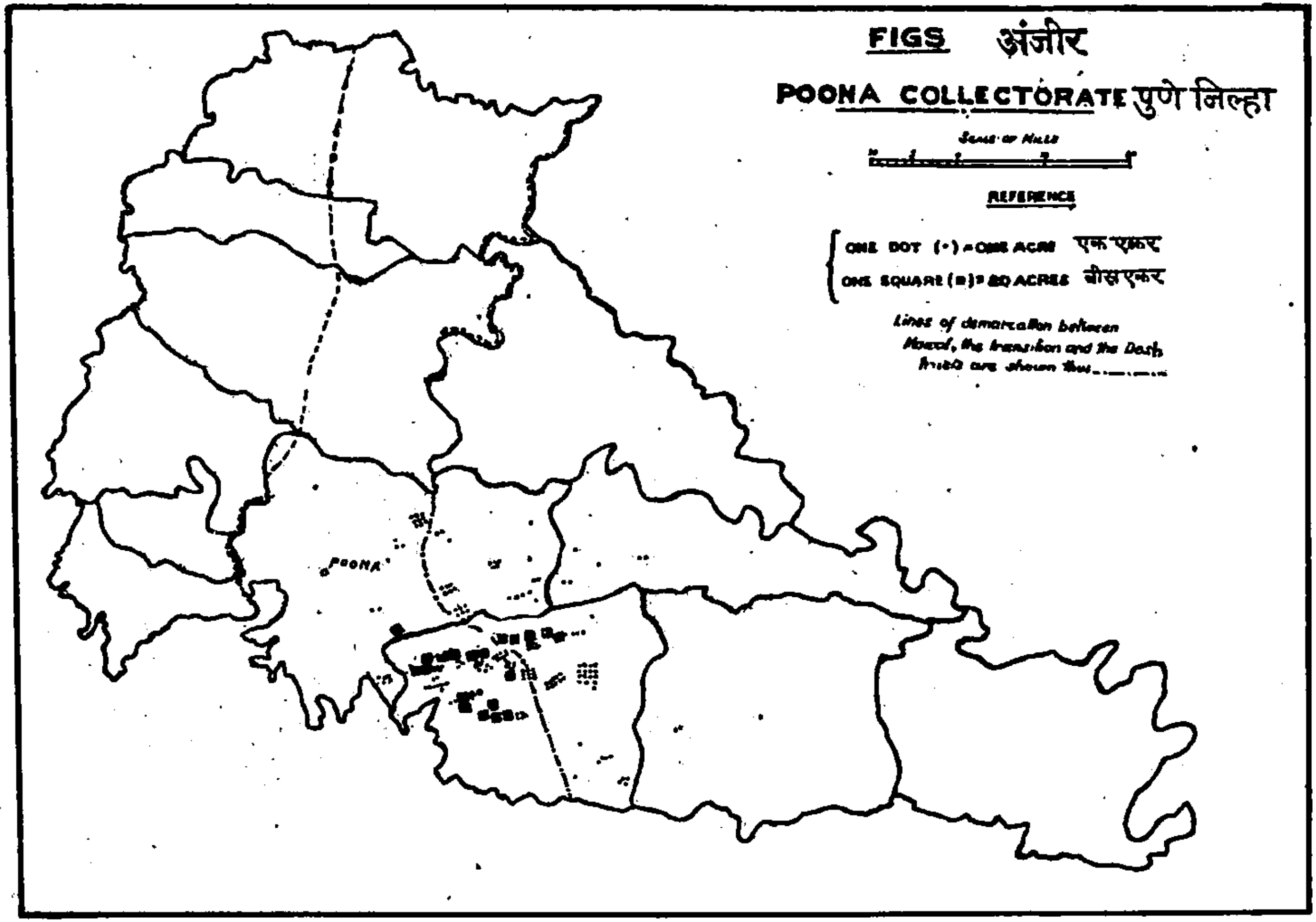
पुणें जिल्ह्यांत पेरूचें क्षेत्र पुणें शहराच्या नैऋत्येस व मुठा नदीच्या उजव्या व डाव्या बाजूच्या कालव्यांवर आहे. ह्या टापूंत १०० एकरांहून अधिक पेरूचें क्षेत्र असणारीं गांवें तीन असून, १५ ते १०० च्या दरम्यान असणारीं सहा गांवें आहेत. ह्या जिल्ह्यांतील पेरूच्या एकंदर क्षेत्रापैकीं (८०४ एकरांपैकीं) आतां सांगितलेल्या नऊ गांवांत मिळून ५७७ एकर क्षेत्र आहे.

ह्या जिल्ह्यांतील अंजीरांची बहुतेक लागवड पुरंदर तालुक्यांत असून,कांहीं थोडीशी लागवड हवेली तालुक्यांतील दोन गांवांत आहे; हीं दोन्हीं गांवेंहि पुरंदर तालुक्याच्या हद्दीच्या जवळचींच आहेत. समुद्रसपाटीपासून विशिष्ट उंचीचा प्रदेश व विशिष्ट प्रकारचें हवामान इत्यादि गोष्टींवर अंजीरांची लागवड अवलंबून असल्यामुळें, ही लागवड केवळ पुरंदर तालुक्यांत व त्यांतल्या त्यांत विशेषतः ह्या तालुक्याच्या वायव्य भागापुरतीच आजवर मर्यादित आहे. ह्या टापूंतील ९ गांवांत मिळून १९३०-३१ सालीं अंजीरांची लागवड ४०९ एकर पर्यंत असून, ह्या नऊ गांवांपैकीं प्रत्येक गांवीं २५ पेक्षां ज्यास्त एकर जमीन अंजीराखालीं होती; ह्याशिवाय ह्या टापूंतील इतर अनेक खेडयांतहि अंजीराची लागवड थोडथोडी असलेली आढळून येते.

येणेंप्रमाणें पुणें जिल्ह्याच्या निरनिराळ्या भागांत निरनिराळ्या फळांची लागवड असलेली आपणांस दिसून येते. ह्या जिल्ह्यांतील फळांच्या लागवडीच्या प्रसाराच्या ऐतिहासिक तपशीलांत ज्यास्त खोल न शिरतां, येथें फक्त कांहीं थोडया ठळक गोष्टींचा उल्लेख करावयाचा आहे. इ. सन १८८६-८७ सालीं ह्या जिल्ह्यांतील फळांचें एकूण क्षेत्र सुमारें ४,२०० एकर होतें, तें १९३०-३१ सालीं सुमारें ६,६०० एकरपर्यंत म्हणजे दीडपटीपर्यंत वाढलेलें आपणांस दिसून येतें. ४५ वर्षांपूर्वी सदर्न मराठा रेलवे नुकतीच निघालेली होती; व वहातुकीच्या सोयीच्या अभावीं फळांची लागवड मुख्यतः पुणें शहराभोंवतालींच फक्त काय ती होती. ह्या जिल्ह्यांतील फळांच्या अलीकडील लागवडीच्या वाढीच्या मुख्य कारणांपैकीं पहिलें कारण म्हणजे मुठा व नीरा नदीचे कालवे होत; ह्या कालव्यांमुळें हवेली, भिमथडी व इंदापूर ह्या जिल्ह्यांतील फळांच्या लागवडीस बरीच चालना मिळाली. तसेंच, मध्यंतरीं गुळाचा भाव उतरला असतांना, ऊंस लावण्यापेक्षां फळझाडें लावणें हेंच बरें असें कालव्यावरील बागाइतदारांस वाटूं लागलें हें फळझाडांच्या लागवडीच्या अलीकडील वाढीचें दुसरें कारण होय..

पुणें जिल्ह्यांतील फळझाडांच्या लागवडीच्या अगदीं अलीकडल्या इतिहासांतील


POMEGRANATES डाळिंबे
POONA COLLECTORATE पुणे जिल्हा
SCALE OF MILES
REFERENCE
ONE DOT (•) = ONE ACRE एक एकर
ONE SQUARE (■) = 20 ACRES वीस एकर
Lines of demarcation between Mawal, Transition and Desh tracts shown thus
POONA


FIGS अंजीर
POONA COLLECTORATE पुणे जिल्हा
REFERENCE
ONE DOT (•) = ONE ACRE एक एकर
ONE SQUARE (■) = 20 ACRES वीस एकर
Lines of demarcation between
Mawal, the transition and the Desh
tracts are shown thus
POONA

विशेष म्हणजे सुमारें सन १८९० ते १९१० या वीस वर्षांत करण्यांत आलेली संत्रे–मोसंबींची लागवड व तेव्हांपासून आतांपर्यंत एकसारखी होत राहिलेली ह्या फळांच्या लागवडीची वाढ आणि तशीच केळीच्या व अंजीराच्या लागवडीची धिम्मेपणानें एकसारखी होत असलेली वाढ हे होत. डाळिंबें आणि पेरू ह्या फळांच्या लागवडीचें क्षेत्र मात्र अलीकडे विशेष वाढलेलें दिसत नसून, ह्या फळांच्या चांगल्या जाती लावणें वगैरे रीतीनें त्यांच्या बाबतींत जरूर त्या सुधारणा घडवून न आणिल्यास, त्यांच्या लागवडीखालील क्षेत्राची वाढ न होतां उलट तें कमी कमी होत जाईल अशी भीति आहे.

(२) फळबागांचें आकारमान

रेल्वे सुरू होण्यापूर्वी ह्या जिल्ह्यांतली फळांची लागवड म्हणजे खेडशिवापूरसारख्या ठिकाणच्या आंबराया आणि पुणें शहराच्या आसपासच्या सरदार-जहागिरदारांच्या बागांतील आंब्याची व इतर फळांची कांहीं झाडें एवढीच साधारण असावी असें दिसतें. इ० स० १८५८ सालीं सुरू झालेली पुणें-मुंबईच्या दरम्यानची रेल्वे आणि १८७५ सालीं खडकवासला येथें बांधण्यांत आलेलें धरण आणि त्याचे कालवे यांच्यामुळें ह्या जिल्ह्यांतील फळांच्या लागवडीस विशेष चालना मिळून तिचा प्रसार होऊं लागला. तरीपण १८८० ते ९० च्या दरम्यानच्या दशकांतली परिस्थिति पहातां असें दिसून येतें कीं, ह्या कालांत जुन्नर तालुक्यांतलीं केळीं व पुरंदर तालुक्यांतले अंजीर हे दोन वगळल्यास, ह्या जिल्ह्यांतली फळांची लागवड पुणें शहराच्या आसपासच्या बागा व फार तर हवेली तालुका ह्यांच्या पलीकडे गेली नव्हती. संत्रे–मोसंबीची लागवड तर बरीच अलीकडील आहे. ह्या जिल्ह्यांत फळांच्या लागवडीचा विशेष प्रसार होण्याचें मुख्य कारण असें कीं, फळझाडांना उंसासारख्या पिकापेक्षां सामान्यतः पाणी कमी लागतें; शिवाय सोलापूरसारख्या पूर्वेकडील जिल्ह्यांप्रमाणें भारी काळ्या जमिनी ह्या जिल्ह्यांत एकंदरींत कमीच असतात; येथें ज्यास्त प्रमाणांत आढळणाऱ्या मध्यम काळ्या किंवा हलक्या जमिनी, भारी काळ्या जमिनीपेक्षां फळांच्या लागवडीस अधिक योग्य असतात. पुणें ज़िल्ह्याच्या कांहीं भागांत जेथें पाऊस साधारण कमी पडत असला तरी कालव्याचें किंवा विहिरीचें पाणी मिळण्याची सोय आहे, तेथें फळझाडांची लागवड हाच मुख्य तरणोपाय होऊन राहिला आहे. ही गोष्ट पुरंदर तालुक्यांत विशेषतः नजरेस येते. ह्या तालुक्यांत अशीं पुष्कळ ठिकाणें आहेत कीं जेथें विहिरीच्या पाण्याचा थोडासा पुरवठा असला तरी तेवढ्या पाण्याच्या आधारावर, साधारण हलक्या जमिनींच्या लहानशा तुकड्यावर अंजीराची आणि डाळिंबाची लागवड यशस्वी झाल्याचें दिसून येतें.

पुणें जिल्ह्यांतल्या फळबागांचे निरनिराळे वर्ग करितां येतात. त्यांपैकीं पहिल्या वर्गांत पांच एकरांपेक्षां जास्त क्षेत्र असलेल्या बागा घालतां येतील. एवढ्या मोठ्या फळबागा आढळावयाच्या म्हणजे तेथें सरकारी कालवे किंवा लहानशी स्थानिक धरणें, नदी, ओढा किंवा विशेष मोठ्या विहिरी इत्यादि प्रकारची पाण्याच्या भरपूर पुरवठ्याची सोय असावी लागते. अशा बागांसंबंधीं आणखी एक लक्षांत ठेवावयाची गोष्ट अशी कीं, ह्या बागा लावण्याचा मुख्य हेतु फळांची पैदास व्यापारी धोरणावर

करणें हा असतो. ह्या जिल्ह्यांतील फळें लावणाऱ्या सामान्य शेतकरी वर्गाचा मात्र हा हेतु बहुधा नसतो. खळदचे श्री. रासकर, शिक्रापुरचे श्री. पाटील, बारामतीचे श्री. शेंबेकर, चाकणचे श्री. करवडे इत्यादि मंडळींच्यासारख्या मोठया बागा ह्या जिल्ह्यांत फारच थोड्या म्हणजे बोटांवर मोजण्याइतक्याच असतील. ह्या जिल्ह्यांतल्या बहुतेक फळबागवाल्यांच्या शेतींत फळें हें एक महत्त्वाचें रोकड पैसा देणारें पीक असलें तरी, इतर पिकांच्या मानानें फळझाडांखालील क्षेत्र फारसें असत नाहीं; इतकेंच नाहीं तर, ह्या शेतकऱ्यांच्या जवळ असलेल्या एकंदर बागाइतींत जास्त प्रमाण फळझाडांचेंच असतें असेंहि नाहीं. त्यामुळें ज्यांचें फळझाडांखालील क्षेत्र पांच एकरांहूनहि कमी आहे, अशाच बागा ह्या जिल्ह्यांत विशेष जास्त प्रमाणांत आढळतात. ज्यांचें फळझाडांखालील क्षेत्र पांच एकरांहून कमी आहे अशा बागांचा जो वर्ग आतां सांगितला, त्याचेहि दोन उपवर्ग करितां येतात : (१) पहिला वर्ग १ ते ५ एकर यांच्या दरम्यानचा; आणि (२) दुसरा वर्ग एक एकराहूनहि लहान क्षेत्र असलेल्या फळबागांचा. जेथें एक एकराहून लहान अशा फळबागा आढळतात, तेथें त्या इतक्या लहान असण्याचें मुख्य कारण म्हणजे पाण्याची टंचाई हें होय. कित्येक ठिकाणीं विहिरींना पाणी कमी असून, उन्हाळ्यांत तर पाण्याचा फारच तुटवडा येण्याची भीति असते. अशा ठिकाणीं गहूं, हरभरा, भुईमूग, मिरची, लसूण वगैरेवर ज्या पिकांना वरचें पाणी थोडेंसेंच पुरतें अशीं पिकें हे लोक करीत असल्यामुळें फळझाडांना पाण्याचा तुटवडा बहुधा येत नाहीं.

(३) दर एकरीं झाडें व त्यांचें उत्पन्न

पुणें जिल्ह्यांत फळांची एकंदर निपज किती होते याचा साधारण अंदाज देखील करणें सद्यःस्थितींत अशक्य आहे. प्रस्तुत संशोधन चालूं असतांना निरनिराळ्या फळांचें दर एकरीं किती उत्पन्न येतें याचा सरासरी अदमास यावा म्हणून चवकशी करून कांहीं माहिती मिळवितां आली. परंतु एकंदर फळझाडांपैकीं फळें देणारीं किती व फळें न देणारीं किती ह्या प्रमाणाच्या माहितीच्या अभावीं, सबंध जिल्ह्यांतील फळांच्या एकंदर वार्षिक पैदाशीचा अंदाज करितां आला नाहीं.

ह्या जिल्ह्यांतील फळांचीं झाडें बहुधा एकमेकांपासून फारच जवळ लावलेलीं आढळतात. ही पद्धत रूढ होण्याचें मुख्य कारण असें कीं, झाडें थोड्या अंतरावर लाविलीं म्हणजे तेवढ्याच जागेंत जास्त झाडांची लागण होते, व बागेच्या खोतीची रकम ठरवितांना खोतीदार स्वतःच्या मनांत जो हिशोब करितो तो प्रायः झाडांच्या संख्येवरून करीत असल्यामुळें, बागेंत झाडांची संख्या जेवढी जास्त असेल त्या मानानें खोतीची रकमही जास्त येते असा साधारण नेहमींचा अनुभव आहे. त्यामुळें झाडांमधील अंतर कमी ठेवण्याकडे फळबागवाल्यांची साहजिकच प्रवृत्ति होते. परंतु कांहीं समंजस व प्रगतिपर शेतकरी झाडें गर्दी करून न लावतां (त्यांमध्यें जरूर तेवढें अंतर ठेवण्यानें कसा फायदा होतो हें जाणून) आपल्या बागेंतील झाडें योग्य अंतरावर आतां लावूं लागले आहेत; व जास्त अंतर ठेवण्याची ही प्रवृत्ति दिवसेंदिवस कांहींशी वाढूं लागलेली आहे असें दिसतें. जुन्नर तालुक्यांत केळीचीं झाडें फारच दाटीनें लावितात; त्यामुळें त्यांची दर एकरीं १,००० झाडें बसतात. झाड लावल्यापासून केळ्यांचा घड

पूर्ण तयार होऊन हातीं लागेतोंपर्यंत सुमारें १४ महिने लागतात. जुन्नर तालुक्यांतल्या केळ्यांच्या महत्त्वाच्या अशा जाती दोन आहेतः (१) काळी व (२) सोनी. 'काळी' जातीच्या घडांत कमीत कमी ३० ते ४० व ज्यास्तीत ज्यास्त ७५ ते १००, व सामान्यतः सरासरीनें ५० ते ६० पर्यंत केळीं असतात. 'सोनी' जातीच्या केळीच्या घडांत केळ्यांची संख्या सरासरीनें ६० ते ७५ पर्यंत असते. पुरंदर तालुक्यांतील वाल्हें येथील केळीची लागवड इतकी दाट नसून, दर एकरीं झाडें सुमारें ७५० पर्यंत लावतात. झाडांची लागण झाल्यापासून घड अगदीं तयार होईतों-पर्यंत सुमारें बारा महिने लागतात. प्रत्येक घडांत सरासरी सुमारें १०० केळीं असतात; घडांतील केळ्यांच्या संख्येचें किमान प्रमाण ७५ व कमालीचें प्रमाण १२५ पर्यंत असतें.

अंजीराच्या बागेंतील झाडांमधील अंतर दोन्ही बाजूंस बहुधा १३ ते १५ फूट (म्ह. ८ ते १० हात) असून, दर एकरीं २०० ते २५० पर्यंत झाडें बसतात. दर एकरीं किती उत्पन्न येतें याचा अंदाज करणें सद्यःस्थितींत फार कठिण झालें आहे. कारण अलीकडे 'तांबेरा' या नांवाचा रोग होऊं लागल्यामुळें अंजीराच्या पिकाचें फार नुकसान होतें. निरोगी झाडाचें उत्पन्न सरासरीनें २० ते २५ शेरपर्यंत येतें; परंतु रोग पडल्यास एका झाडापासून १० शेर देखील अंजीर मिळण्याची मारामार पडते. झाड अगदीं निकोप व चांगलें पोसलें असल्यास ज्यास्तीत ज्यास्त ३० शेर पर्यंत अंजीर मिळूं शकतात. अंजीराचें झाड लावल्यापासून त्याला दुसऱ्या वर्षापासून सुद्धां अंजीर येऊं शकतात; परंतु पहिलें पीक फारच थोडें येतें. अंजीराच्या तोट्याची खरी सुरवात लागणीपासून तिसऱ्या वर्षी होते; आणि चवथ्या वर्षापासून दरसाल नियमितपणें पीक येत रहातें. झाडाचें आयुष्यमान साधारणपणें १५ ते २० वर्षेपर्यंत असतें.

पेरूच्या बागेंतील झाडांमधील अंतर साधारणपणें दोन्ही बाजूंस १२ फूट असून, दर एकरीं सुमारें ३०० झाडें बसतात. कांहीं थोड्या बागांत हें अंतर जास्त ठेवण्यांत आलें असल्यास दर एकरीं फक्त २००च झाडें बसतात. झाडाचें उत्पन्न वाढावें म्हणून त्याच्या फांद्या एक वर्षाआड वांकवून बांधण्यांत येतात. वाकवणी केलेल्या व न केलेल्या झाडाच्या उत्पन्नांत पुष्कळच फरक पडतो. उदाहरणार्थ, वाकवणी केली असेल त्या वर्षी एका झाडास सुमारें ३०० फळें आलीं, तर वाकवणी नसेल त्या वर्षी जेमतेम सुमारें २५ फळें आलेलीं आढळतील. पेरूचें झाड लावल्यापासून फळें येण्याची सुरवात तिसऱ्या वर्षी होते; चवथ्या, पांचव्या व सहाव्या अशा तीन वर्षांतील दरसालचें उत्पन्न एकसारखें वाढत जातें व सातव्या वर्षापासून त्याच्या दरसालच्या उत्पन्नास बराचसा कायमपणा येतो.

संत्रे-मोसंबींच्या बागांतील झाडांमध्यें जें अंतर ठेवण्यांत येतें त्यासंबंधीं निर-निराळ्या ठिकाणच्या पद्धतींत बराच फरक दिसून येतो. कांहीं संत्र्याच्या बागांतून दर एकरीं ५०० झाडें या प्रमाणांत लागण झालेली आढळते; तर कांहीं विशेष प्रगतिपर फळबागवाल्यांनीं हीं झाडें दर एकरीं फक्त २५० या प्रमाणांत लावलेलीं दिसून येतात. मोसंबीच्या बाबतींत पुरंदर तालुक्यांत झाडांमधील अंतर १० फूट

असून, दर एकरीं लागण सुमारें ४०० झाडांपर्यंत असलेली नजरेस येते; तर कांहीं प्रगमनशील शेतकरी हीं झाडें दर एकरीं यापेक्षां कमी प्रमाणांत लावतात. तरी पण एकंदरींत संत्रे व मोसंबी ह्या दोन्हीं फळांच्या बाबतींत एकरीं ४०० झाडें असें या भागांतील लागणीचें सरासरीचें प्रमाण धरून चालण्यास हरकत नाहीं. मोसंबीचीं झाडें सामान्यतः तिसऱ्या किंवा चवथ्या वर्षी लागास येतात. दर झाडामागें फळांचें किमान उत्पन्न अदमासें ५०–७५ फळें, व कमाल उत्पन्न अदमासें ४०० ते ५०० फळें येतें. सुपीक व चांगल्या खतावलेल्या जमिनींत फळांचें उत्पन्न प्रत्येक झाडामागें सुमारें ३०० फळें, व सामान्य प्रतीच्या व साधारण प्रमाणांत खत दिलेल्या जमिनींत झाडामागें सुमारें १५० ते २०० फळें या प्रमाणांत साधारणपणें येतें. संत्र्याचें झाड चवथ्या वर्षापासून लागास येतें; पण खरें उत्पन्न पांचव्या वर्षापासून मिळूं लागतें. उत्पन्नाचें प्रमाण झाडामागें कमींत कमी ५० ते १०० फळें, ज्यास्तींत ज्यास्त ४०० ते ५०० फळें, आणि सरासरीनें १५० ते २०० फळेंपर्यंत असतें.

डाळिंबांच्या बाबतींत दर एकरीं झाडांची संख्या सुमारें ४०० असून, खरें उत्पन्न पांचव्या वर्षापासून मिळूं लागतें व तें प्रत्येक झाडामागें सरासरीनें सुमारें ७५–१०० फळें इतकें सामान्यतः मिळतें. वर सारांशरूपानें दिलेले आंकडे ह्या जिल्ह्यांतील ठिकठिकाणच्या फळबागवाल्यांकडून समक्ष मिळालेल्या माहितीच्या आधारें दिलेले आहेत.

(४) पुणें शहरांतील फळांची आयात

पुणें जिल्ह्यांत दरसाल होणाऱ्या फळांच्या पैदाशीचा साधारण अंदाज करण्यास वर दिलेले आंकडे कांहीं अंशीं उपयोगी पडण्यासारखे आहेत; परंतु खरा अंदाज करावयाचा तर वस्तुतः ह्यात असलेल्या झाडांचें अंदाजीं वय व निरनिराळ्या बागांतील झाडांपैकीं फळें देणारीं किती व फळें न देणारीं किती ह्या संबंधाची माहिती उपलब्ध असावयास पाहिजे; परंतु तशा माहितीच्या अभावीं, निरनिराळ्या फळांखालील क्षेत्राचे आंकडे व दर झाडामागें सरासरीनें येणारें उत्पन्न एवढ्याच केवळ आधारावर जिल्ह्यांतील फळांच्या पैदाशीचा अंदाज करणें बरोबर नाहीं असें वाटल्यावरून त्या भानगडींत आम्ही पडत नाहीं. अंदाज करावयाचाच झाल्यास, पुणें शहरांत होणाऱ्या फळांच्या आयातीचे अलीकडील कांहीं वर्षांचे आंकडे पाहिल्यास त्यांवरून कांहीं थोडी कल्पना येईल. आतां, ही गोष्ट खरी कीं, पुणें शहरांत येणारीं सर्वच फळें केवळ पुणें जिल्ह्यांत पैदा झालेलीं असतात असें नाहीं; परंतु पुढें एका कोष्टकांत दाखविल्याप्रमाणें पुणें शहरांत रेल्वेनें आंबे व लिंबें यांच्या व्यतिरिक्त फारशीं फळें येत नाहींत, आणि सडकेच्या मार्गानें जिल्ह्याबाहेरचीं फळें येत असतील असें दिसत नाहीं. उलटपक्षीं पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणारीं सर्वच फळें केवळ पुणें शहरांत येतात असेंहि नाहीं. सदरहू जिल्ह्यांत उत्पन्न झालेल्या निरनिराळ्या फळांपैकीं मुंबईला किती, पुणें शहराला किती व इतर ठिकाणच्या बाजारपेठांकडे किती जातात याचा अंदाज पुढें आम्ही दाखविणारच आहोंत. पुणें शहरांत येणाऱ्या फळांच्या आंकड्यांत, ह्या जिल्ह्यांतल्या पुणें स्टेशनाव्यतिरिक्त इतर स्टेशनांच्या द्वारें बाहेर जाणाऱ्या फळांचा अंतर्भाव झालेला नाहीं.

पुणें शहरांत येणाऱ्या फळांच्या आयातीचे जे आंकडे आम्हीं येथील म्युनिसिपॅलिटीच्या निरनिराळ्या जकातनाक्यांवर होणाऱ्या नोंदणीच्या आधारें तयार केलेले आहेत, त्यांत ह्या शहरच्या मार्केटांत येणाऱ्या सर्व फळांचा अंतर्भाव झालेला असून शिवाय पुणें स्टेशनावरून मुंबई व इतर ठिकाणीं रवाना होणाऱ्या फळांचाहि अंतर्भाव झालेला आहे. ह्या गोष्टी लक्षांत ठेवूनच पुणें शहरास होणाऱ्या फळांच्या पुरवठ्यासंबंधीं यापुढील विवेचन केलेलें आहे. पुढील कोष्टकांत इ. सन १९३०-३१ व १९३१-३२ अशा दोन सालांचें फळांच्या आयातीचे आंकडे दिलेले असून, त्यावरून सदरहू सालीं पुणें शहरांत अनुक्रमें १६७ हजार व १८५ हजार मण फळांची आयात झाली असें दिसून येतें. (पान १० वरील कोष्टक नं. २ पहा.)

ह्यावरून पुणें जिल्ह्यांत उत्पन्न होणाऱ्या फळांपैकीं पुणें शहरांत किती फळें येतात ह्याची साधारण कल्पना येईल. तरी पण पुणें शहरापेक्षां मुंबई शहरची बाजारपेठ पुष्कळच जास्त महत्त्वाची आहे; आणि पुणें जिल्ह्यांतल्या निरनिराळ्या रेलवे स्टेशनांवरून मुंबईला व इतर दूरच्या बाजारपेठांकडे किती फळें रवाना होतात याची आंकडेशीर माहिती रेलवेच्या अधिकाऱ्यांकडे मुळींच न मिळूं शकल्यामुळें, पुणें जिल्ह्यांतील फळांच्या एकंदर पैदाशीचा कयास करितां येत नाहीं. पुण्याहून संत्रें–मोसंबीं किती बाहेर जातात याची अटकळ पुणें जिल्ह्यांतल्या एका प्रमुख हुंडेकऱ्यानें सांगितली ती अशी कीं, दरसाल पुणें मार्केटांत संत्रे-मोसंबीचे सुमारें १½ लक्ष करंडे येत असून, त्यांपैकीं सुमारें ३०,००० करंड्यांचा पुणें शहरांतल्या लोकांच्या उपयोगाकरितां खप होऊन, बाकीचे १२० हजार बाहेरगांवीं रवाना होतात. पुणें मार्केटांतून बाहेरगांवीं रवाना होणाऱ्या ह्या १२० हजार करंड्यांशिवाय सुमारें ८० हजार करंडे पुणें जिल्ह्यांतल्या निरनिराळ्या ठिकाणांहून परभारें पुणें स्टेशनावरून (शहरांतल्या मार्केटांत न येतां) रेलवेंत चढून बाहेरगांवीं रवाना होतात. म्हणजे एकंदरीत पुणें स्टेशनावरून संत्रे-मोसंबींचे दोन लक्ष करंडे रवाना होतात; त्यांपैकीं निम्मे मुंबईस व बाकीचे निम्मे हिंदुस्थानांतल्या निरनिराळ्या शहरांतील बाजारांकडे जातात. पुणें जिल्ह्यांतल्या इतर रेलवेस्टेशनांवरून रवाना होणाऱ्या संत्रे-मोसंबींच्या करंड्यांचे अंदाजी आंकडे सदरहू हुंडेकऱ्याकडून मिळाले ते असे:— (आंकडे हजारांचे आहेत.) हडपसर, ३०; लोणी, १०; उरुळी, २०; यवत, ५; केडगांव, १०; बारामती, १०; लोणंद, ४; वाल्हें, ६; जेजुरी, १०; राजेवाडी, २५; = एकूण करंडे ११० (हजार). ह्यांपैकीं सुमारें पाऊण हिस्सा (म्हणजे ९७½ हजार) करंडे मुंबईस व बाकीचे (म्हणजे ३२½ हजार) करंडे इतर शहरच्या बाजारांकडे रवाना होत असावेत. हा अंदाजी हिशोब साधारणपणें बरोबर आहे असें मानल्यास, पुणें जिल्ह्यांतून संत्रे - मोसंबींची एकूण निर्गत सुमारें ३·१ लक्ष करंडे इतकी होत असून, त्यांपैकीं सुमारें २ लक्ष करंडे मुंबईस व बाकीचे इतरत्र रवाना होत असले पाहिजेत असा हिशोब होतो. प्रत्यक्ष पुणें शहरांत होणारा खप आणि तसाच ह्या जिल्ह्यांतील इतर गांवीं होणारा खप आणि तळेगांव (दाभाडें)

कोष्टक नं. २

पुणें शहरांतील फळांच्या आयातीचे आंकडे *

फळ	१ एप्रिल, १९३० ते ३१ मार्च, १९३१	१ एप्रिल, १९३१ ते ३१ मार्च, १९३२
	मण	मण
१ केळीं	३८,९१२	४६,८०१
२ आंबे	३०,७८५	३३,३९६
३ संत्रे	२५,८७२	२५,८२०
४ मोसंबी	९,८०१	१५,३२६
५ पेरू	१२,१०१	७,९७७
६ अंजीर	७,३४३	१२,४३४
७ कलिंगडें	९,६०८	८,७१९
८ डाळिंबें	८,७०२	८,९३४
९ खरबुजें	८,११२	६,३७२
१० लिंबें	४,३७२	४,८१०
एकूण	१,५५,६२२	१,७०,५८९

*टीपः—वर सांगितलेल्या मुख्य फळांशिवाय कांहीं किरकोळ फळेंहि पुणें शहरांत येतात त्यांचे आंकडे येणेंप्रमाणें:—

फळ	इ. स. १९३०–३१	इ. स. १९३१–३२
	मण	मण
११ सफरचंद	३०	४१
१२ आवळे	१२९	१२९
१३ बोरें	४५२	१,५५३
१४ चिकू	३१	३२
१५ सीताफळें	७१	१६७
१६ द्राक्षें	९२५	७१०
१७ फणस	७२७	२,११४
१८ जांभळें	३९	९८
१९ करवंदें	७३	५४
२० पोपया	२,५३७	९१०
२१ पीच (सप्ताळू)	३	०
२२ अननस	१३	२०४
२३ पपनस (चकोत्रा)	८	७
२४ स्ट्रॉबेरी	३७	५००
२५ कवठें	२७९	८९
२६ फळें (अवर्गीकृत)	५,४६५	७,७३८
एकूण	१०,८१९	१४,३४६

व इतर कांहीं स्टेशनांवरून होणारी निर्गत, याचा जो अंतर्भाव वरील ३-३ लक्ष करंड्यांत झालेला नाहीं तो केल्यास, पुणें जिल्ह्यांतील संत्रे-मोसंबींच्या दरसालच्या एकूण निपजेचा अंदाज आमच्या मतें ४ लक्ष करंडेपर्यंत जातो. हा अंदाज अर्थातच फार ढोबळ असून, तो पडताळून पाहावा असें म्हटलें तरी त्याकरितां लागणारे, निदान पुणें म्युनिसिपल जकातखात्याच्या आंकड्यासारखे दुसरे कोणतेहि नक्की आंकडे सद्यः-स्थितींत मिळणें शक्य नाहीं; आणि खरें पाहिल्यास, जोंपर्यंत जिल्ह्यांतील झाडांची नक्की खानेसुमारी करून, त्यांपैकीं फळें देणारीं किती व न देणारीं किती याचे आंकडे मिळणार नाहींत, किंवा रेलवेचे अधिकारी मालाच्या वाहतुकीच्या आंकड्यांची जास्त तपशीलवार नोंद ठेवून ते आंकडे प्रस्तुतसारख्या संशोधनाकरितां मिळूं देण्याची सोय करणार नाहींत, तोंपर्यंत आतां दिलेल्या अंदाजापेक्षां जास्त कांहीं करितां येईल असें वाटत नाहीं.

(५) फळांचे हंगाम

पुणें शहरांत फळांची आयात सबंध वर्षांत जेवढी होते, तिच्यापैकीं जवळ जवळ निम्मी आयात एप्रिल, मे व जून ह्या तिमाहींत होते. बाकीच्या तीन तिमाह्यांच्या आयातीच्या आंकड्यांत विशेष फरक होत नसला, तरी आक्टोबर, नोव्हेंबर व डिसेंबर ह्यां तिमाहींत होणारी आयात सबंध वर्षांत कमी असलेली दिसून येते.

खालील तिसऱ्या कोष्टकांत निरनिराळ्या फळांच्या महिनेवार आयातीचे १९३० ते ३१ व १९३१ ते ३२ ह्या दोन सालांचे आंकडे पान नं. १२ वर कोष्टक नं. ३ मध्यें दिलेले आहेत.

पुष्कळशा फळांचा कोणता तरी ठराविक हंगाम असून तो बहुधा फार दिवस नसतो, हें महिनेवार आयातीच्या कोष्टका (नं. ३) वरून स्पष्ट दिसून येईलच. उदाहरणार्थ, बोरें, अंजीर, द्राक्षें, आंबे, खरबुजें व टरबुजें (कलिंगडीं) ह्या फळांच्या आयातीचे आंकडे पहा. द्राक्षांची आयात मुख्यतः फेब्रुआरी ते मे ह्या महिन्यांचे दरम्यान व विशेषतः मार्च व एप्रिल ह्या दोन महिन्यांत होते. ही आयात मुख्यतः नाशिककडील असली पाहिजे असें स्पष्ट दिसतें. इतर महिन्यांत होणारी आयात उत्तर हिंदुस्थाकडील असून ती त्या मानानें फारच कमी असते. द्राक्षांच्या आयातीच्या सदरहू आंकड्यांसंबंधीं आणखी कांहीं गोष्टी लक्षांत ठेवणें अवश्य आहे. त्या अशा कीं, दरसालच्या आयातीच्या आंकड्यांत बराच फरक असून, ह्या वर्षांतील ज्या विशिष्ट महिन्यांत जास्त आयात झाली, तशी जास्त आयात पुढील वर्षाच्या त्याच महिन्यांत झालेली दिसत नाहीं. अंजिरांचा मुख्य हंगाम उन्हाळा होय. 'खट्टा बहार' या नांवाचा अंजिरांचा आणखी एक बहार असला तरी, त्या बहाराचीं फळें बेचव असल्यामुळें त्यांना बाजारांत कोणी विचारीत नाहीं. ह्या फळांचा खरा ऐन हंगाम म्हणजे एप्रिल व मे हे दोन महिने होत. त्यानंतर पावसाळ्याची सुरवात होतांच हीं फळें अगदीं बेचव होतात. पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या रायवळ (बिन-कलमी) आंब्यांचा मुख्य हंगाम म्हणजे मे व जून ह्या दोन महिन्यांत असतो. जुलै

कोष्टक नं. ३

निरनिराळ्या फळांच्या पुणें शहरांतील आयातीचे महिनेवार आंकडे. (आंकडे मणांचे आहेत.)

	केळीं	बोरें	अंजीर	द्राक्षें	पेरू	लिंबें	आंबे	मोसंबीं	खरबुजें	पोपया	डाळिंबें	संत्रें	कलिंगडें
एप्रिल १९२०	१,७८०	...	२,०७५	२२२	२५०	२१५	१३५	५१७	३,१५५	१,०२६	६०	१,६६६	२,१८५
मे ,,	९९६	...	१,९६१	६२	३५२	२२९	८,७९५	८४२	३,२३५	११५	२४	१,२२५	२,७८९
जून ,,	५४१	...	७९३	१२	१७०	२६५	२०,०६२	९१३	...	२९	५९	२,८५१	२,६२३
जुलै ,,	५४९	...	६०२	६	२९५	६५६	१,८०६	९६५	...	१३	४५७	५,१०९	...
आगस्ट ,,	९९१	....	६८	१४	७८४	३७६	४९	१,२२०	...	४१	१,६३२	७,०१८	...
सप्टेंबर ,,	२,५५१	...	३५	३१	२,००५	३१७	...	१,५४३	...	२७	२,३१२	२,६७३	...
आक्टोबर ,,	५,३१०	...	२२	२२	२,४५०	३३७	...	४७३	...	७५	१,७९४	१,३१५	...
नोव्हेंबर ,,	४,३१४	२	२६	४	१,५००	११७	...	१,०७३	...	९९	१,४४८	६४२	...
डिसेंबर ,,	४,८१२	७८	...	१	२,३५३	३९७	६	१,१३२	...	३४९	४६५	५६१	...
जाने. १९२१	६,०१८	२६५	६	२३	१,५६१	४०५	२	५५७	...	२२०	३०९	४०५	१६
फेब्रुआरी ,,	६,२३९	१०७	१२०	१६९	३५१	४५०	...	३२२	...	२४९	२३६	३६५	२,१३८
मार्च ,,	४,८१२	...	१,६३५	३५८	३०	५३१	...	२४६	१,८०२	४९४	८६	२,०४२	२,८१५
एप्रिल ,,	३,३१०	...	३,६८४	४२४	१०९	३१५	४४३	५७९	४,८३१	२४८	१२३	३,२५१	२,३२४
मे ,,	२,०१०	...	४,७९३	७३	२६५	३३८	८,०१७	१,४७७	१७६	१३४	४२	५,३८९	१,४०५
जून ,,	९८६	...	२,५८३	१०	१५०	४४०	१९,४८८	१,३१८	...	३७	१२२	२,५५३	४०
जुलै ,,	७९३	...	४६४	...	१९६	५१२	४,६६६	१,३७०	...	२५	४३४	२,९२०	...
आगस्ट ,,	२,३१४	...	२६	२	१७८	६२०	७७२	२,७००	...	३८	१,२०३	२,२५५	...
सप्टेंबर ,,	५,१४१	...	२७७	२	३८४	४४२	...	२,२७२	...	५	२,११८	२,२७१	१४
आक्टोबर ,,	६,९३७	...	१६३	...	३३३	४०१	...	१,५६४	...	११	२,६६०	१,०२३	...
नोव्हेंबर ,,	७,२९५	२	२	३	१,४०९	३३०	...	१,७६४	...	५३	१,१११	१,२०४	...
डिसेंबर ,,	५,१४८	३१	...	१	१,५५८	४९१	...	८७७	...	७४	५५४	६५३	...
जाने. १९२२	४,०४४	१,०८२	....	१	२,१६०	३५४	७	५७७	...	११५	२१८	५२८	२९
फेब्रुआरी ,,	४,५५६	४०९	१०६	४१	१,०८५	२१७	...	३९०	...	९२	२४६	८५९	७६६
मार्च ,,	४,२८७	२९	३३६	२५३	१६४	३९३	३	४३८	१,३६५	७८	२५	२,९१४	४,१४१

महिन्यांत बाजारांत येणाऱ्या आंब्यांपैकीं पुष्कळसे आंबे दक्षिण हिंदुस्थानांतल्या दूर-वरच्या ठिकाणांहून रेलवेमार्गानें आलेले असतात. खरबुजांचा हंगाम मार्च, एप्रिल व मे ह्या महिन्यांत असून, कलिंगडांचा फेब्रुवारी ते जूनपर्यंत असतो. बाकीच्या फळांचे हंगाम वर्षांतून एकापेक्षां अधिक असून त्या फळांचा पुरवठा करणारे टापूहि वेगवेगळे असल्यामुळें, ह्या पुरवठ्याचा प्रवाह बरेच दिवस साधारणपणें सारख्या प्रमाणांत चालू असतो. केळ्यांच्या बाबतींत विशेष ठळक असा हंगाम नसला तरी, पुण्याच्या बाजारांत केळीं हिंवाळ्याच्या महिन्यांत सर्वांत जास्त येत असून, त्यांचा पुरवठा सर्वांत कमी असावयाचा काळ म्हणजे मे ते ऑगस्ट हे तीन चार महिने होत. पुणें बाजारास केळ्यांचा पुरवठा मुख्यतः जुन्नर भागांतूनच होतो; तरी पण आतां सांगितलेल्या मे ते जुलै ह्यांचे दरम्यानच्या अवधींत तिकडील केळ्यांची पैदास फारच थोडी होते. ह्याच वेळेचे सुमारास पुरंधर तालुक्यांतील वाल्हें वगैरे ठिकाणीं बरींचशीं केळीं तयार होत असून, सदरहू अवधींत पुणें मार्केटांत विक्रीकरितां येणाऱ्या केळ्यांपैकीं बहुतेक केळीं ह्या भागांतलीं असतात. पेरूच्या तीन बहारांस अनुसरून फळें तयार होण्याचे हंगामहि अर्थात् तीन असतात. त्यांपैकीं एका बहाराच्या फळांचा हंगाम, ऑगस्ट ते आक्टोबर; दुसऱ्या बहाराचा हंगाम, नोव्हेंबर ते जानेवारी; आणि तिसऱ्याचा हंगाम, फेब्रुआरी ते एप्रिल; याप्रमाणें हे येत असून, एक हंगाम पुरा होण्यापूर्वींच दुसरा सुरू होतो. ह्या तीन हंगामांपैकीं तिसरा, म्हणजे फेब्रुआरी ते एप्रिल, हा विशेष महत्त्वाचा नसतो; म्हणजे खरे महत्त्वाचे असे हंगाम पहिले दोनच होत. त्यामुळें सप्टेंबर ते जानेवारी ह्या महिन्यांतच सर्वांत जास्त पेरू बाजारांत येतात. शेतीच्या उत्पन्नांत कित्येक आकस्मिक गोष्टींमुळें कसा विलक्षण फरक पडतो, याच्या प्रत्यंतरा-दाखल इ. सन १९३१–३२ सालचें पेरूच्या पिकाचें उदाहरण सांगता येईल. सदरहू सालीं पुण्याच्या आजूबाजूच्या टापूंतील पेरूच्या पिकाचा वडवाघुळांनीं फन्ना उडविल्या-मुळें पिकाचें फार नुकसान झालें; व त्यामुळेंच कोष्टक नं. ३ मध्यें सदरहू सालचे विशेषतः सप्टेंबर व आक्टोबर महिन्यांतील पेरूच्या आयातीचे आंकडे, त्याच्या मागील सालाच्या त्याच महिन्यांतील आंकड्याच्या मानानें फारच कमी असलेले दिसून येतात. डाळिंबाचे मुख्य हंगाम दोन: पहिला हंगाम, ऑगस्ट ते ऑक्टोबर; व दुसरा हंगाम, ऑक्टोबर ते डिसेंबर.

संत्रे तयार होऊन बाजारांत येण्याचे नेहमींचे मुख्य हंगाम म्हणजे फेब्रुआरी ते मे, जुलै ते ऑगस्ट व ऑक्टोबर ते नोव्हेंबर हे होत. ह्या तिघांपैकीं पहिले दोनच खरे महत्त्वाचे आहेत. वर सांगितलेल्या हंगामांच्या बाबतींत एक गोष्ट मात्र लक्षांत ठेवण्यासारखी असते ती ही कीं, कोणत्याही हंगामाचे येथें सांगितलेले महिने हे अगदीं तंतोतंत बरोबर आहेत असें न समजतां, ते साधारण अंदाजानेंच घ्यावयाचे असून, त्यांच्यांत थोडाफार फेरफार होण्याचा संभव असतो. कारण, झाडांना फुलांचा बहार येण्याची वेळ व तशीच त्या फुलांपासून फळें पूर्ण तयार होण्यास लागणारी वेळ, ह्या नक्की ठरलेल्या नसून त्यांमध्यें बराच फेरफार होऊं शकतो; व हा फेरफार होण्याच्या कारणांपैकीं कांहीं मनुष्याच्या हातचीं असतात व कांहीं नसतात. मोसंबीच्या बाबतींत

हे फरक तर फारच होत असलेले दृष्टीस पडतात. सदरहू झाडाला फुलांचा बहार आल्यापासून फळें बाजारांत नेण्यासारखीं तयार होण्यास कमीतकमी दहा महिने लागतात; तरी पण तेजीच्या बाजाराचा फायदा घेण्याच्या हेतूनें ज्यास्त दिवस ठेवणें जरूर असल्यास तीं पंधराव्या महिन्यापर्यंत देखील झाडावर राहूं देतां येतात. त्यामुळेंच बहुधा असें होतें कीं, बाजारांत एकाच वेळीं अगोदरच्या हंगामाचीं (म्हणजे 'जुन्या बहारा'चीं) व नंतरच्या हंगामाचीं (म्हणजे 'नव्या बहारा'चीं) अशीं दोन्ही हंगामांचीं फळें पाहावयास सांपडतात. जुन्या बहाराचीं फळें पूर्ण वाढ झालेलीं, चांगलीं मुरलेलीं, चवीला मधुर आणि दिसण्यांतहि गर्द केशरी रंगाचीं व मोहक असल्यामुळें, त्यांना नव्या बहाराच्या फळांपेक्षां शेंकडा २५ ते ५० पर्यंत जास्त किंमत येते. त्यामुळें वर्षांतल्या बऱ्याच महिन्यांत मोसंबीच्या फळांच्या भावांचे दोन वेगळे प्रकार येथील बाजारांत असलेले आढळतात: (१) जुन्या 'बारा'च्या (बहाराच्या) फळांचा भाव; व (२) नव्या बाराच्या फळांचा भाव. बाजारांत येणाऱ्या मोसंबीच्या फळांचें प्रमाण पाहावयाचें झाल्यास, पहिल्या हंगामाचीं फळें बाजारांत सर्वांत जास्त यावयाचे महिने फेब्रुआरी व मार्च हे होत; दुसरा हंगाम हा सर्वांत महत्त्वाचा असून, त्याचे महिने मे ते सप्टेंबर हे असतात; आणि तिसऱ्याचे, ऑक्टोबर ते डिसेंबर हे ऐन मोसमाचे महिने असतात. (कोष्टक नं. ३ वरून पहिला मोसम सर्वांत रोडका असल्याचें दिसून येईलच.)

(६) फळांच्या भावांतील चढ-उतार

फळांचे हंगाम व त्यांच्या किंमतींचे चढउतार यांचा परस्परांशीं निकट संबंध असल्यामुळें, ह्या किंमतींचाहि येथें विचार करणें अवश्य आहे. हिंदुस्थानांतल्या निरनिराळ्या ठिकाणच्या मार्केटांपैकीं, जेथें घाऊक किंमतींची नोंद ठेवण्यांत येते असें एकहि मार्केट आमच्या आढळांत नाहीं. कांहीं मोठमोठ्या ठिकाणच्या शहरच्या मार्केटातर्फे रोज किंवा आठवड्यांतून एकदां किंमती प्रसिद्ध केल्या जातात; परंतु ह्या किंमती घाऊक नसून, *फुटकळ विक्रीच्या असतात. त्यामुळें घाऊक किंमतींच्या चढउतारांची छाननी किंवा उहापोह करण्यास जरूर ती आंकडेशीर माहिती उपलब्ध नाहीं; इतकेंच नाहीं तर, कांहीं ठिकाणच्या मार्केटांच्या अधिकाऱ्यांकडून प्रसिद्ध करण्यांत येणारे फुटकळ किंमतींचे आंकडेहि आमच्या (विशिष्ट हेतूच्या) दृष्टीनें निरुपयोगी ठरतात. प्रतवारी (Grading)

*टीप-प्रस्तुत गोखले इंस्टिट्यूट ह्या संस्थेच्या सूचनेवरून पुणें म्युनिसिपॅलिटीनें अलीकडे फळांच्या व भाज्यांच्या किंमतींचा तक्ता आठवड्यांतून एकदां (प्रत्येक शुक्रवारीं) मार्केट इन्स्पेक्टरांच्या कचेरीच्या दरवाज्याजवळ लावून ठेवण्याची व्यवस्था केलेली आहे. ह्या किंमती प्रसिद्ध करण्याच्या मूळ योजनेप्रमाणें फुटकळ किंमतीबरोबरच घाऊक किंमतीहि प्रसिद्धकरितां याव्यात अशा हेतूनें मूळच्या तक्त्यांतील रकाने तयार करण्यांत आलेले होते; परंतु पुढें रेमार्केटचे इन्स्पेक्टर यांच्याकडून असें कळलें कीं, घाऊक किंमतीसंबंधीं माहिती मिळण्याच्या बाबतींत फळांचे दलाल व व्यापारी वगैरे मंडळींचें सहकारित्व न मिळाल्यामुळें, किंमतीच्या पत्रकांतील तेवढे रकाने रिकामेच ठेवावे लागतात.

चा व मालाच्या गुणांच्या एकमानीकरणा (Standardization) चा सर्वस्वीं अभाव असल्यामुळें एकाच किंवा भिन्न मार्केटांतील निरनिराळ्या आठवड्यांतील किंमतींची तुलना करणें अशक्य होऊन बसतें; आणि योग्य प्रतवारीच्या अभावीं, एकाच प्रकारच्या फळाच्या किंमतींत इतकी मोठी तफावत दिसून येते कीं, किंमतींच्या चढउतारांत एखादी विशिष्ट प्रवृत्ति असते किंवा कसें हें शोधून काढणें देखील अत्यंत कठिण होऊन बसतें. प्रस्तुत विषयासंबंधीं आमचें संशोधन चालू असतांना, ह्या मुद्या-संबंधीं कांहीं माहिती मिळविण्याची आम्हीं खटपट केली. ती अशी कीं, प्रत्येक आठ-वड्यांतून दोन तीन दिवस याप्रमाणें सबंध वर्षभर मार्केटांत समक्ष हजर राहून, फळांच्या घाऊक व किरकोळ (किंवा फुटकळ) किंमतींसंबंधीं शक्य तेवढी माहिती जमा करण्यांत येत असे. मात्र, जेव्हां जेव्हां फळांचा लिलांव गुप्त रीतीनें ('हस्या' देऊन) केला जाई, तेव्हां त्या वेळची घाऊक किंमत दलालाकडून कळणें शक्य होत नसे; इतकेंच नव्हे, तर उघड लिलांव चालू असतांना संस्थेचा मनुष्य हजर असल्यास, कित्येक दला-लांच्या मनांत त्याच्यासंबंधीं, प्रत्यक्ष द्वेष नसला तरी, निदान संशयवृत्ति वसत असल्याचें प्रत्ययास येई. फळांच्या ठराविक अशा प्रती बाजारांत रूढ झालेल्या नसल्यामुळें, चालू किंमतींच्या आकड्यांची नोंद घेतांना संशोधकानें प्रथम निरनिराळ्या फळांच्या गुणांवरून त्यांच्या प्रती ढोकळ मानानें आपल्या मनांत निश्चित करून ठेवावयाच्या; आणि मग किंमतींची नोंद ह्या प्रती नजरेसमोर ठेवूनच करावयाची, ह्याशिवाय दुसरा मार्ग नव्हता.

गेल्या कांहीं वर्षांत झालेल्या फळांच्या किंमतींच्या चढउतारासंबंधाची माहिती प्रत्यक्ष पुणें मार्केटांतील व्यापाऱ्यांकडून जवळ जवळ मुळींच मिळूं शकली नाहीं. आमच्या प्रश्नावलींतल्या सदरहू मुद्यास धरून जीं सर्वसाधारण उत्तरें फळबागांच्या मालकांकडून मिळालीं त्यावरून असें दिसतें कीं, अंजीरासारख्या कांहीं फळांच्या बाब-तींत अलीकडील गेल्या कांहीं वर्षांत किंमती फारशा उतरल्या नसल्या, तरी पेरूच्या बाबतींत मात्र त्या फारच खालीं घसरलेल्या. फळांच्या किंमतींसंबंधीं अशी माहिती प्रत्यक्ष व्यापाऱ्यांकडून फारच थोडी मिळाली असली तरी, कोणत्याहि विवक्षित सालीं खोती-दारानें बागेची खोती ज्या हिशोबानें घेतली असेल, त्यावरून त्यानें बागेंतील प्रत्येक झाडामागें सरसकट काय किंमत धरली असेल त्याची अटकळ करितां येते; व खोती-संबंधीं ह्या अटकळींत, अर्थातच, अगोदरच्या हंगामांतील किंमतींचें प्रतिबिंब उमटल्याशिवाय राहात नाहीं हें उघड आहे. जुन्नर तालुक्यांतील गेल्या कांहीं वर्षांतल्या केळ्यांच्या खोतीच्या व्यवहारासंबंधीं मिळालेल्या माहितीवरून केळ्यांच्या घडांच्या दर शेंकडा (म्हणजे वस्तुतः १०५ घडांच्या) किंमती येणेंप्रमाणें होत्याः— इ. स. १९१३-१४ सालीं, रु. ४० ते ६०; १९१७-१८ सालीं रु. ६० ते ७५; १९१८-१९ ते १९२८-२९ ह्या सालांच्या दरम्यान रु. ७५ ते १२५; १९२९-३० सालीं रु. ७५ ते ६०; १९३०-३१ सालीं रु. ६० ते ५०; १९३१-३२ सालीं रु. ५० ते ४०. तसेंच, ज्या पेरूच्या बागेची खोती सुमारें पांच वर्षांपूर्वी रु. ६०० ते ८००.स जात असे, त्याच बागेची खोती १९३१ सालीं रु. २०० ला देखील जाण्याची पंचाईत पडत होती.

कित्येक सामाजिक रिवाजांचा (उदा०—सणां-व्रतांचा)हि किंमतींवर परिणाम होतो. दिवाळी, मोहरम, पपेटी, नाताळ वगैरे सणांचा, फळांच्या घाऊक किंमतीवर होणारा परिणाम, हे सण प्रत्यक्ष सुरूं होण्याच्या अगोदर दहा पंधरा दिवसांपासून भासूं लागतो. त्याप्रमाणेंच आषाढी व कार्तिकी एकादशी आणि महाशिवरात्र इत्यादि उपोषणांचा—तात्पुरता कां होईना—परिणाम होतो. ही व अशाच प्रकारचीं दुसरीं उदाहरणें वगळल्यास, बाजारांत फळांचा पुरवठा जितका जास्त असेल तितक्या प्रमाणांत फळांच्या किंमती (मागणी व पुरवठ्याच्या अन्योन्य संबंधाच्या सामान्य नियमास अनुसरून) खालीं उतरतात, असें आम्ही मिळविलेल्या किंमतींच्या आंकड्यांवरून प्रत्यक्ष दिसून आलें.

(७) फळांची निर्गत.

पुणें जिल्ह्यांतून किती प्रमाणांत फळांची निर्गत होते हें दाखविणारे नक्की आंकडे आम्हांस मिळूं शकले नाहींत. तरी पण मार्गे एके ठिकाणीं, एका प्रमुख हुंडेकऱ्याकडून मिळालेल्या अंदाजी आंकड्यांवरून संत्रे मोसंबीच्या निर्गतीसंबंधीं साधारण अटकळीचे आंकडे दिलेले आहेत. पुण्याहून बाहेर जाणारीं फळें कोठें जातात ह्यासंबंधीं मात्र कांहीं माहिती मिळूं शकते. पुणें स्टेशनावरच्या रेलवेच्या ज्या ऑफिसांत बाहेर जाणाऱ्या फळांच्या पार्सलांची नोंद होते, तेथून एका दिवसांत कोणत्या प्रकारच्या फळांचे किती डाग (पार्सलें) कोणत्या ठिकाणीं रवाना होतात हें पाहण्याकरितां, (रेलवेच्या अधिकाऱ्यांच्या परवानगीनें) नमुन्यांकरितां कांहीं विवक्षित दिवशीं पार्सल ऑफिसांत बसून व रेलवेच्या त्या दिवसाच्या फळांच्या रवानगीच्या रसीदा तपासून, जरूर ती सर्व तपशीलवार माहिती मिळविण्याची व्यवस्था करण्यांत आलेली होती. अशा प्रकारची व्यवस्था पुणें जिल्ह्यांतील इतर स्टेशनांच्या बाबतींत आम्हांस करितां आली नाहीं. कांहीं फळबागवाले आणि फळांचे व्यापारी यांच्याकडूनहि बरीचशी सर्वसाधारण अशी माहिती मात्र आम्हांस मिळाली. अशा अनेक मार्गांनीं मिळालेल्या माहितीचा निष्कर्ष खालीं थोडक्यांत दिलेलाच आहे. ही माहिती बऱ्याच प्रमाणांत खरी असावी असें आम्हांस वाटत असलें, तरी ती नक्की किती प्रमाणांत खरी आहे हें सांगणें अशक्य आहे.

पुणें शहराच्या आसपास पैदा होणारीं केळीं ह्या शहरांतच खपतात. पुरंधर तालुक्यांत—विशेषतः वाल्हें येथें—निपजणाऱ्या केळ्यांपैकीं फक्त चवथा हिस्सा केळीं पुणे शहरांत खपतात; आणि बाकीचीं वाल्ह्याच्या आजूबाजूच्या गांवीं खपतात. जुन्नर तालुक्यांत होणाऱ्या केळ्यांपैकीं पाऊण हिस्सा केळीं पुणे शहरच्या बाजारांत खपतात; आणि बाकीचीं पाव हिस्सा केळीं अहमदनगर जिल्ह्यांतील नेवासें, संगमनेर, व खुद्द अहमदनगर इत्यादि ठिकाणीं खपतात.

अंजिरांसंबंधीं मिळालेल्या सामान्य माहितीवरून असें दिसतें कीं, सासवड ते दिवेघाट रेषेच्या पश्चिम बाजूस पुरंधर व हवेली तालुक्यांत मोडणारा अंजिरांच्या लागवडीचा एक टापू असून, तेथील लोकांना आपला माल बावदेव किंवा कात्रज

घाटांतून जाणाऱ्या सडकेच्या मार्गानें पुण्यास पाठविण्याशिवाय दुसरें गत्यंतरच नसतें. ह्या भागांत पैदा होणाऱ्या अंजिरांपैकीं सुमारें तीन-चतुर्थांश भाग पुण्याच्या बाजाराकडे जातो. उलट पक्षीं, ज्या भागांतील लोकांना आपले अंजीर मद्रास आणि सदर्न मराठा रेलवेवरील स्टेशनांपर्यंत किंवा दिवेघाटमार्गें जी. आय. पी. रेलवेच्या हडपसर स्टेशनवर पोहोंचविण्याची व्यवस्था करणें सोपें जातें, ते लोक आपल्या मालापैकीं पुष्कळसा भाग मुंबईस व इतर ठिकाणीं रवाना करितात; व बाकी उरलेला थोडासा माल पुणें-मार्केटाकडे रवाना करितात. सामान्य वहिवाट अशी असली तरी, तिच्यांत कारणपरत्वें कमीअधिक फेरफार होऊं शकतो. उदाहरणार्थ, सासवडच्या दक्षिणेस असणाऱ्या पिंपळें वगैरेसारख्या कांहीं खेड्यांत पैदा होणाऱ्या अंजिरांनीं भरलेली मोटार दिवेघाट-हडपसर या मार्गानें पुणें-बाजाराकडे जाते. जकात-खात्यामार्फत मिळणाऱ्या अंजिरांच्या आयातीच्या आंकड्यांवरून असें दिसून येतें कीं, कोंढवें व स्वारगेट ह्या दोन जकातीच्या नाक्यांमधून जेवढे अंजीर पुणें शहरांत येतात, तेवढेच हडपसर नाक्याच्या द्वारेंहि येतात. परंतु दिवें-घांट मार्गाच्या बाजूस व त्याच्या दक्षिणेस व पूर्वेस असणारें अंजिरांच्या लागवडीचें क्षेत्र बाबदेव घाट व कात्रज घाट यांच्या बाजूच्या क्षेत्रापेक्षां पुष्कळच मोठें आहे. नक्की प्रमाण सांगतां येणें शक्य नसलें तरी, एवढें मात्र खास सांगतां येतें कीं, पुणें मार्केटचें महत्त्व ह्या जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या संत्रे, मोसंबी, पेरू, इत्यादि इतर फळांच्या बाबतींत जितकें आहे, त्यापेक्षां तें अंजिरांच्या बाबतींत पुष्कळच जास्त आहे. साधारण ठोकळ अंदाज असा सांगतां येईल कीं, ह्या जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या अंजिरांपैकीं सुमारें निम्मे मुंबईस जातात; व बाकीच्या निम्म्यापैकीं शेंकडा ८० प्रमाणांत पुण्यास व बाकीचे इतर ठिकाणीं जातात. पिकून अगदीं तयार झालेले अंजीर पुढें फार वेळ टिकत नसल्यामुळें, ते दूरच्या ठिकाणीं पाठवितां येत नाहींत; म्हणून असे अंजीर मुंबई व पुणें यांखेरीज इतरत्र पाठवावयाचीं ठिकाणें म्हणजे बहुतेक दक्षिण भागांतलीं असतात. त्यांपैकीं सर्वांत महत्त्वाचीं ठिकाणें म्हटलीं म्हणजे बेळगांव, हुबळी, गदग, कोल्हापूर हीं सदर्न मराठा रेलवेवरील ठिकाणें, व जी. आय्. पी. रेलवेकडील सोलापूर, निजाम-हैद्राबाद, हीं होत. अंजिराचे कांहीं डाग मद्रासकडे व वाटेंतल्या कडाप्पा व बल्लारी इत्यादि ठिकाणीं जातात. इतक्या दूर पाठविण्यांत येणारे अंजीर अर्थातच पूर्णपणें पिकलेले नसून, कांहींसे अपक्व असावे लागतात.

पुणें जिल्ह्यांतल्या पेरूकरितां महत्त्वाच्या अशा बाजारपेठा म्हणजे मुंबई शहर व पुणें शहर या दोनच होत. ह्या दोहोंपैकीं पुण्याच्या मानानें मुंबईची बाजारपेठ फारच मोठी आहे. एका प्रमुख फळबागवाल्याकडून असा एक अंदाज कळला कीं, ह्या जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या पेरूच्या पिकाचा नऊ दशांश भाग मुंबईच्या बाजारांत खपतो, व बाकीचा एक दशांश भाग पुण्याच्या बाजारांत खपतो; आणि दुसरा असाहि एक अंदाज कळला कीं, एकंदर पैदाशीचा तीन चतुर्थांश परस्पर थेट मुंबईस जातो; व बाकीचा एक चतुर्थांश प्रथम पुण्याच्या बाजारीं येऊन, मग त्यांतला पुष्कळसा भाग तेथून मुंबईस रवाना करण्यांत येतो.

मोठ्या प्रमाणावर अशी कलमी आंब्यांची लागवड पुणें जिल्ह्यांत फारच थोड्या ठिकाणीं आढळते. ह्या जिल्ह्यांतील आंब्याच्या झाडांपैकीं बहुतेक रायवळच आहेत; तरी पण,

त्यांपैकीं कांहीं झाडें नामांकित असून, त्यांचीं फळें उत्तम प्रकारचीं असतात. सासवडसारख्या ठिकाणचे कांहीं उत्तम प्रतीचे रायवळ आंबे मुंबईच्या बाजाराकडे रवाना होत असून, त्यांना तेथें किंमतहि चांगली येते. पुरंधर तालुक्यांत पैदा होणाऱ्या साधारण प्रतीच्या रायवळ आंब्यांपैकीं पुष्कळसे आंबे पूर्वभागांतील सोलापूर, पंढरपूर, इत्यादि शहरच्या बाजारांकडे रवाना होतात. ह्या जिल्ह्यांतले रायवळ आंब्यांच्या पैदाशीचे दुसरे मुख्य टापू म्हणजे पुणें शहराच्या पश्चिमेकडील मुठा नदीच्या दोन्ही बाजूंच्या थडींत आणि खेड-शिवापूरच्या सभोंवतालचा भाग हे होत. ह्या टापूंतील बहुतेक माल प्रथम पुण्याच्या बाजारांत येतो; पण त्यांतला पुष्कळसा भाग (अजमासें तीन चतुर्थांश) पुन्हां सोलापूर, पंढरपूर वगैरे ठिकाणीं रवाना होतो.

वर एके ठिकाणीं, एका हुंडेकऱ्यानें सांगितलेला, पुण्याहून होणाऱ्या संत्रे-मोसंबीच्या निर्गतीचा अंदाज दिलेलाच आहे. त्यावरून दिसून येईलच कीं, पुणें जिल्ह्यांत संत्रे-मोसंबीची जेवढी निपज होते, तिचा निम्म्याहून किंचित् ज्यास्त भाग मुंबईस जातो, थोडासाच (१/१० ते १/६) भाग पुणें शहरच्या बाजारांत खपतो; व बाकीचा बहुतेक भाग जिल्ह्याच्या बाहेर, मुंबईखेरीज आणखी इतर कांहीं ठिकाणीं, जातो. हिंदुस्थानाच्या निरनिराळ्या बहुतेक सर्व भागांत संत्रे व मोसंबी ह्या फळांना चांगली मागणी असते. त्यांपैकीं कांहीं ठिकाणीं संत्र्यापेक्षां मोसंबीला ज्यास्त मागणी असते; तर उलट कांहीं ठिकाणीं लोकांची मोसंबीपेक्षां संत्र्याला ज्यास्त मागणी असते. गुजराथेंत—विशेषतः अहमदाबाद व सुरत या ठिकाणीं—मोसंबीलाच काय ती खरी मागणी असून, त्या मानानें पुण्याकडील संत्रा तिकडे फारच थोडा जातो. पुण्याकडील मोसंबीला वऱ्हाडांतूनहि बरीच मागणी असते; पण, पंजाब, संयुक्त प्रांत, बंगाल वगैरे उत्तर हिंदुस्थानच्या भागांत मात्र मोसंबीचा विशेष खप होत नसावा असें दिसतें. पुण्याच्या संत्र्याचा विशेष खप होणारीं पंजाबांतलीं सर्वांत ज्यास्त महत्त्वाचीं अशीं ठिकाणें म्हणजे लाहोर व अमृतसर हींच आहेत हें खरें; पण ह्याशिवाय लुधियाना, अंबाला, इत्यादि लहान शहरांकडेहि संत्रे जातात. संयुक्त प्रांतांत संत्र्याच्या खपाचीं मुख्य ठिकाणें आग्रा, लखनौ व मीरत हीं होत. मुंबईच्या बाजारांत व दक्षिण हिंदुस्थानच्या ठिकठिकाणच्या बाजारांत संत्रे व मोसंबी ह्या दोहोंचाहि खप होतो. दक्षिण हिंदुस्थानांतलीं अशीं मुख्य ठिकाणें म्हणजे सोलापूर, हैद्राबाद, कडाप्पा, मद्रास इत्यादि पुणें-मद्रास रेलवे मार्गावरील ठिकाणें व तशींच पुणें-बंगलूर मार्गावरील कोल्हापूर, बेळगांव, हुबळी इत्यादि ठिकाणें होत. ह्या ठिकाणांपैकीं कोणत्या ठिकाणीं खप ज्यास्त होतो व कोठें कमी होतो ह्यासंबंधीं कांहींच सांगतां येत नाहीं. ह्यासंबंधीं जरूर त्या आंकडेशीर माहितीबाबत सर्वत्र पूर्ण अंधेर असल्याचें आम्हांस आढळून आलें; रेलवे कंपन्या फळांच्या हालचालीसंबंधीं कसलीच आंकडेशीर माहिती प्रसिद्ध करीत नाहींत; इतकेंच नव्हे तर, त्यांच्या दप्तरीं असलेली माहिती मागितली असतां, ती देण्याचीहि त्यांची तयारी नसते असें आम्हांस दिसून आलें. ठिकठिकाणच्या बाजारांची माहिती पुरविण्याची सोय अद्यापि हिंदुस्थानांत कोठेंच अस्तित्वांत आलेली दिसत नाहीं. अशी एकंदर परिस्थिति असल्यामुळें, फळांच्या व्यापाऱ्यांना देखील ठिकठिकाणच्या बाजारांसंबंधीं फारच अज्ञान असलेलें कित्येक वेळीं दिसून येतें. याची कल्पना आम्हांस सांगण्यांत आलेल्या खालील

उदाहरणावरून येईल. नाशिकचा एक घेवारी पावसाळ्याच्या हंगामांत (जून ते सप्टें-बरच्चे दरम्यान) पुण्यास येऊन व येथील बाजारांत संत्री-मोसंबीची मोठ्या प्रमाणांत खरेदी करून, तीं फळें बाहेरगांवच्या दलालांकडे विक्रीकरितां रवाना करीत असे. परंतु आपण हीं फळें कोणत्या ठिकाणच्या कोणत्या व्यापाऱ्यांकडे पाठवितों, हें इतर व्यापाऱ्यांना कळूं नये म्हणून, प्रथम ह्या फळांचे सर्व डाग तो नाशकास आपल्या मुनिमा-(एजंटा)कडे रवाना करी; व मग तेथून त्या मुनिमाच्यामार्फत ते डाग खऱ्या इच्छित स्थळीं रवाना करण्यांत येत असत.

पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या डाळिंबांचा खप मुंबई व पुणें ह्या दोन शहरच्या बाजारांत सारख्याच प्रमाणांत होतो. ह्या जिल्ह्यांत हल्लीं पैदा होणारीं डाळिंबें विशेष चांगलीं नसल्यामुळें, पुणें किंवा मुंबईशिवाय दक्षिण हिंदुस्थानांतील कांहीं थोडीं ठिकाणें अपवादादाखल वगळून, इतरत्र कोठेंहि त्यांची विशेष निर्गत होत नाहीं. मुंबई शहरच्या बाजारांत पुण्याच्या डाळिंबांशिवाय आणखी कांहीं ठिकाणांहून, विशेषतः गुजरायच्या उत्तर भागांतील धोलका, अहमदाबाद वगैरे ठिकाणें व वायव्य सरहद्दीकडील प्रांत, बलुचिस्तान, अफगाणिस्तान इत्यादि ठिकाणांहून येतात. काबूलचीं किंवा मस्कती डाळिंबें व तशींच धोलक्याचीं डाळिंबें पुण्याच्या डाळिंबांपेक्षां ज्यास्त चांगलीं असतात. शिवाय, पुण्याच्या डाळिंबांचा हंगाम ऑगस्ट ते नोव्हेंबरपर्यंत असला, तर काबूल वगैरे भागांतील डाळिंबांची आयात आक्टोबर ते जानेवारी या महिन्यांच्या दरम्यान होते.

निरनिराळ्या शहरांच्या बाजारांत पुणे जिल्ह्यांतल्या फळांशीं इतर ठिकाणांहून आलेल्या फळांची चढाओढ कितपत होते, ह्यासंबंधीं फारच थोडी माहिती उपलब्ध आहे. खुद्द पुणें शहरच्या मार्केटांत जिल्ह्याच्या बाहेरून जी एकंदर फळांची आयात होते, त्यापैकीं महत्त्वाची अशी आयात म्हणजे कलमी आंबे, लिंबें, द्राक्षें व कलमी बोरें ह्यांचीच होय. ह्या जिल्ह्यांत द्राक्षें फारच थोडीं असून बाहेरून होणारा द्राक्षांचा पुरवठा मुख्यतः नाशीककडून होतो. ह्या जिल्ह्यांत पैदा होणारीं बहुतेक बोरें गावरानी (म्हणजे रायवळ किंवा डोळे न बांधलेलीं) असून, बाहेरून येणारीं कलमी (डोळे बांधलेल्या झाडांचीं) असतात. पुणें शहरच्या मार्केटांत बाहेरून येणाऱ्या आंब्यांची जिल्ह्यांतल्या आंब्यांशीं प्रत्यक्ष चढाओढ नसते. येथील मार्केटांत जिल्ह्या-बाहेरची आयात दोन मार्गांनीं होते : (१) कोंकणांतील रत्नागिरी वगैरे भागांतून हापूस वगैरे उंची कलमी आंबे येतात (हे पुणें जिल्ह्यांत थोड्या प्रमाणांत होणाऱ्या हापूस, पायरी, वगैरे कलमी आंब्यांच्या अगोदर तयार झाल्यामुळें, त्यांना इकडे येण्यास वाव सांपडते.); आणि (२) म्हैसूर संस्थान व मद्रास इलाखा वगैरे दक्षिणेकडील भागांतून मागाहून तयार होणारे तोतापुरी, नीलम वगैरे आंबे येतात. ह्या बाहेरून येणाऱ्या आंब्यांच्या व इकडील सामान्य रायवळ आंब्यांच्या दरांत विलक्षण फरक असतो; आणि त्यामुळें ह्या दोहोंची बाजारांत बहुधा चढाओढ होत नाहीं, आणि यदाकदाचित् कांहीं थोडी झालीच तर ती अ-प्रत्यक्ष असते. पुणें जिल्ह्यांतले जे रायवळ आंबे मुख्यत्वेंकरून सोलापूरकडील बाजारांत जातात, तेथें त्यांच्याशीं इतर ठिकाणच्या आंब्यांची कांहीं चढाओढ होते किंवा

काय, व होत असल्यास ती किती प्रमाणांत होते हें माहीत नाहीं. पुणें जिल्ह्यांत निपजणाऱ्या केळ्यांपैकीं पुष्कळशा केळ्यांचा खप स्थानिकच असतो. पुणें शहरांत जिल्ह्याच्या बाहेरून केळ्यांची आयात अशी क्वचित्‌च होते; आणि जुन्नर तालुक्यांत पैदा होणाऱ्या केळ्यांपैकीं जीं कांहीं केळीं अहमदनगर जिल्ह्यांतील कांहीं ठिकाणच्या बाजारांत पाठविण्यांत येतात, तेथें ह्या केळ्यांशीं इतर ठिकाणच्या केळ्यांची फारशी चढाओढ होणें असंभवनीय दिसतें. अंजिरांच्या पैदाशीच्या बाबतींत, पुणें जिल्ह्याला जवळजवळ कुळमक्ताच मिळाल्यासारखा असून, मुंबई किंवा पुणें किंवा इतर कोणत्याहि शहरच्या बाजारांत, पुणें जिल्ह्याचा हात धरूं शकेल असें दुसरें कोणतेंहि अंजिराच्या पैदाशीचें केंद्र आजमितीस अस्तित्वांत नाहीं. पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या पेरूंची जातच एकंदरींत कमी दर्जाची असल्यामुळें, हे पेरू विक्रीकरितां मुंबईस क्राफर्ड मार्केटाकडे न जातां, भायखळ्याच्या भाजी बाजारांत जातात; कारण, क्राफर्ड मार्केटांत येणाऱ्या मध्य व संयुक्त प्रांतांतील रुचकर व कमी बियांच्या पेरूपुढें पुण्याच्या पेरूचा टिकाव लागणें शक्य नसतें. नाशीक, अहमदनगर, पूर्वखानदेश वगैरे भागांत तयार होणारे पेरू पुण्याच्या पेरूसारखेच असून ह्या जिल्ह्यांतील पेरूच्या लागवडीचें क्षेत्रहि बरेंच असल्यामुळें मुंबईच्या बाजारांत सदरहू जिल्ह्यांतल्या पेरूची पुण्याच्या पेरूशीं थोडीफार स्पर्धा होत असली पाहिजे हें उघड दिसतें. आतां, संत्रे-मोसंबीच्या बाबतींतल्या चढाओढीचा विचार करावयाचा म्हणजे, मुंबई इलाख्यांत अहमदनगर जिल्ह्याशिवाय दुसरें महत्त्वाचें असें पैदाशीचें केंद्र म्हणजे पुणें जिल्हा हेंच असल्यामुळें, मुंबईच्या आणि इतर दूरच्या बाजारांत ह्या दोन जिल्ह्यांतल्या *संत्रे-मोसंबीच्या फळांची प्रत्यक्ष चढाओढ असते. खानदेश जिल्ह्यांत व त्याच्याच जवळच्या निजामच्या राज्याच्या भागांत संत्र्यांच्या लागवडीच्या क्षेत्राची अलीकडे वाढ होऊं लागली असून, तेथील संत्र्यांची पुण्याच्या संत्र्यांशीं बरीच तीव्र चढाओढ झाल्यास नवल नाहीं. सुमारें दहा वर्षांपूर्वी मुंबईच्या बाजारांत नागपुरी संत्र्यांचें विशेष प्राबल्य असे; परंतु अलीकडे खानदेशांत संत्र्यांची लागवड जोरानें होऊं लागल्यामुळें, तेथील संत्र्यांनीं मुंबईच्या बाजारांतील नागपुरी संत्र्यांचें स्थान बहुतांशीं काबीज केलेलें आहे. म्हणून मुंबईच्या बाजारांत, पुणेरी संत्र्याचा मुख्य प्रतिस्पर्धी म्हणजे खानदेशी संत्रा, व पुणेरी मोसंबीचा मुख्य प्रतिस्पर्धी म्हणजे अहमदनगर जिल्ह्यांतील (मुख्यतः राहुरीची) मोसंबी होय, अशी आजची परिस्थिति आहे. पुणें व अहमदनगर जिल्ह्यांतला मोसंबीचा हंगाम एकाच वेळीं असतो. खानदेशांतील संत्र्याच्या मोसमाचे महिने मात्र आक्टोबर ते मे हे असतात; व पुण्यांतील संत्र्यांच्या मोसमाचे महिने मार्च ते नोव्हेंबर हे असतात. त्यामुळें मुंबईच्या बाजारांत डिसेंबर ते फेब्रुआरी ह्या हंगामांत, खानदेशी संत्र्याशीं स्पर्धा करण्यास पुण्याचे संत्रे नसले, तरी पण मार्च, एप्रिल व मे ह्या महिन्यांत पुणें जिल्ह्यांतला संत्रा मुंबई बाजारांत गेल्यास, त्याला खानदेशच्या संत्र्याशीं तोंड द्यावें लागेल हें उघड आहे.

---

*ह्या दोन्ही जिल्ह्यांतल्या संत्र्याच्या व मोसंबीच्या लागवडीचें क्षेत्र वेगवेगळे दाखविणारे आंकडे सांपडत नसून, मिश्र क्षेत्राचे सांपडतात.

प्रकरण २ रें

विक्रीची घडामोड

प्रस्तुत संशोधनाचा मुख्य हेतु, पुणें जिल्ह्यांतील फळांच्या विक्रीच्या एकंदर संघटनेची आरंभापासून शेवटपर्यंत बारकाईनें तपासणी करून तिची सुधारणा कोणत्या मार्गानें होणें शक्य आहे तें दाखविणें, असा होता. त्याकरितां, प्रथम ह्या जिल्ह्यांत पैदा होणारीं फळें कसकशा मार्गांनीं व कोणकोणत्या प्रकारच्या मध्यस्थांच्या हातून बाजारापर्यंत पोहोंचून, अखेरीस त्यांचा प्रत्यक्ष उपयोग करणाऱ्या गिऱ्हाइकांच्या हातीं जातात हें पहाणें अत्यंत आवश्यक असल्यामुळें, फळबागा लावणारांपासून सुरुवात करून, मध्यंतरीं आढळणाऱ्या प्रत्येक मध्यस्थाचें व त्याच्या व्यवहारपद्धतींचें अनुक्रमवार विवेचन करून, अखेरच्या प्रत्यक्ष गिऱ्हाइकापर्यंतची इत्थंभूत सर्व हकीकत आम्ही येथें तपशिलवार देणार आहोंत.

खोतीदार

ह्या जिल्ह्याच्या निरनिराळ्या भागांत फळांच्या बागेची ठोक 'खोती' देण्याचा प्रघात बहुतेक सर्वत्र कमीअधिक प्रमाणांत चालू असलेला आढळतो. ही खोती घेणारांना 'खोतीदार' किंवा *'बागवान' असें म्हणतात.

ह्या जिल्ह्यांत बागांची खोती देण्याचा प्रघात बऱ्याच व्यापक प्रमाणांत असण्याचें मुख्य कारण म्हणजे, अतिशय लहान प्रमाणावर फळबागा लावणारे शेतकरीच इकडे फार करून आढळतात, हें होय. इकडील फळांच्या पैदाशीच्या बहुतेक प्रत्येक भागांत थोडे तरी खोतीदार असतातच. बागांची खोती घेऊन, त्यांतील फळें ठिकठिकाणच्या बाजारांकडे विक्रीकरितां रवाना करण्याचा त्यांचा धंदा अनेक वर्षांचा असल्यामुळें, त्यांना ह्या धंद्यांतील प्रत्यक्ष अनुभव व माहिती फार चांगली असून, ते त्यांत अगदीं तरबेज झालेले असतात. प्रत्येक टापूंतील ह्या धंदा करणाऱ्या लोकांची संख्या अर्थात् फारच मर्यादित असते. ह्याच्या उलट, ज्याची फळबाग लहानशीच असते, अशा शेतकऱ्याला त्याच्या मार्गांत अनेक अडचणी येत असल्यामुळें त्याची स्थिति फारच केविलवाणी होते. त्याची बाग फारच लहान आणि अर्थात् बाजाराकडे रवाना करावयाचीं फळें अत्यंत थोडीं असल्यामुळें, फळांचा तोडा, भरणी आणि विक्री हीं कामें स्वतःच करणें त्याला परवडत नाहीं. ऐन हंगामाच्या वेळीं करंड्या

---

*आम्हीं प्रस्तुत पुस्तकांत 'बागवान' ह्या शब्दाच्या ऐवजीं 'खोतीदार' हा शब्दच बहुतेक सर्वत्र वापरलेला असून, बाग लावणारा शेतकरी अशा अर्थी 'बागवाला' किंवा 'फळबागवाला' असा शब्दप्रयोग योजिलेला आहे. अर्थात्, प्रस्तुत पुस्तकांत वापरल्या जाणाऱ्या 'बागवाला' ह्या शब्दाचा अर्थ 'बागवान' नव्हे हें लक्षांत ठेवणें जरूर आहे.

वगैरे विकत घेण्यास आणि रेलवे व इतर वाहतुकीच्या खर्चास लागणारे पैसेहि त्याच्या जवळ नसतात. शिवाय, पूर्वी काढलेल्या कर्जावरील व्यावयाचें व्याज इत्यादींची निकड असल्यामुळें, अशा वेळीं बरीचशी रोख रक्कम हातीं आल्यास ती त्याला हवीच असते. त्यामुळें तो आपल्या बागेची खोती देण्यास अर्थात्च एका पायावर तयार असतो. खोती दिल्यामुळें त्याच्यावरील अनेक प्रकारची जोखीमहि कमी होते. उदाहरणार्थ, फळांवर कीड किंवा रोगराई होऊन, अथवा वाईट हवा पडून पीक अखेरीस कमी आलें, तरी त्यामुळें होणाऱ्या नुकसानीची जबाबदारी आतां खोतीदारानें आपल्या शिरावर घेतलेली असते; तसेंच, चोरी, आग, पैशांत येणारी तूट, बाजारभाव एकदम खालीं उतरणें इत्यादि अनपेक्षित गोष्टींपासून होणाऱ्या नुकसानीची भीति फळबागवाल्यानें बाळगण्याचें कारण उरत नाहीं. ह्या सर्व गोष्टी विचारांत घेऊन पुष्कळसे फळबागवाले—विशेषतः लहानसहान बागांचे मालक—आपल्या बागेंतील फळांची शक्यतोंवर खोतीच देण्यास उत्सुक असतात. शिवाय, फळबागवाल्यांना हेंहि ठाऊक असतेंच कीं, खोतीदारासारख्या नेहमींच्या खात्रीच्या कुळाकडून फळें सतत विक्रीकरितां जात असल्यामुळें, दलालांकडून खोतीदाराला ज्या सवलती मिळतील, त्या वर्षांतून कधींतरी थोडीशीं फळें पाठविणाऱ्या लहानशा बागवाल्यांना मिळत नाहींत.

ह्या जिल्ह्यांतल्या कांहीं भागांतले कित्येक मोठमोठे फळबागवाले आपल्या बागेची खोती न देतां, फळांची तोडणी, भरणी व बाजाराकडे रवानगी हीं कामें आपण स्वतःच करितात; परंतु ह्या प्रघातांतहि विशिष्ट परिस्थितीप्रमाणें थोडाफार फरक पडतो. ह्या जिल्ह्यांत चालू असलेल्या खोतीच्या पद्धतीसंबंधीं नक्की आंकडेशीर अशी माहिती देतां न आली तरी आम्हांस मिळालेल्या माहितीवरून स्थूल मानानें असें सांगतां येतें कीं, ही पद्धत ह्या जिल्ह्यांतील बहुधा सर्व प्रकारच्या फळांच्या बाबतींत चालू आहेच; पण पुरंधर तालुक्यांतील मोसंबी व संत्री, आणि जुन्नर तालुक्यांतील केळीं ह्या दोन फळांच्या बाबतींत ती विशेष प्रमाणांत दिसून येते. जुन्नर तालुक्यांतील आळें, बेल्हें, व राजुरी आणि पुरंधर तालुक्यांतील वाल्हें, ह्या ठिकाणच्या केळ्यांच्या बाबतींत प्रचलित असलेली खोतीची पद्धत इतर फळांच्या खोतीच्या पद्धतीहून भिन्न प्रकारची आहे. इतर फळांच्या बाबतींत बागेची खोती घेतांना खोतीदार बागेंतील उभ्या पिकाची आजच किंमत ठरवून व त्या किंमतीला पीक खरेदी करितो; व हें करीत असतांना तो पुढें पीक कमी आल्यास त्यामुळें होणाऱ्या नुकसानीची जोखीम पतकरितो. परंतु केळ्यांच्या बाबतींत मात्र अशा प्रकारची जोखीम न घेतां, पुढें प्रत्यक्ष निघणारा माल अमक्या भावानें घेईन अशा प्रकारचा आगाऊ करार आज करून, नंतर यदाकदाचित् जरी भाव उतरला तरी त्यामुळें होणाऱ्या नुकसानीची जोखीम मात्र तो पतकरितो. हा आगाऊ ठरविण्यांत येणारा भाव शेंकडा (म्हणजे वस्तुतः १०५ घडांस) अमुक रुपये अशा रीतीनें ठरविण्यांत येतो. व ह्या करारांत, घड लहान असोत किंवा मोठे असोत, ते सर्व त्यानें ठरलेल्या भावानें सरसकट घेतलेच पाहिजेत असें ठरलेलें असतें.

पुरंधर तालुक्यांतील संत्रेमोसंबीची खोतीची पद्धत कित्येकदां खोतीच्या नेहमींच्या पद्धतीपेक्षां किंचित् वेगळी असलेली आढळते. ती अशी कीं, खोतीदार बागेची खोती

फक्त एकाच वर्षापुरती न घेतां, जास्त वर्षाच्या करारान घेतो. असल्या प्रकारच्या खोतींत, खोतीदार जो करार करितो तो एखाद्या विवक्षित वर्षाच्या पिकाकरितां नसून, ज्यास्त वर्षांच्या–कधीं कधीं दहा वर्षांच्या देखील–पिकांकरितां करीत असतो. अशा रीतीनें पुरंधर तालुक्यांतील मोठमोठे फळबागवाले देखील आपल्या बागांची लांब मुदतीची खोती देतात; खोती न देतां, स्वतःच आपलीं फळें मार्केटांतील दलालांकडे रवाना करणारे शेतकरी ह्या तालुक्यांत फारच थोडे आढळतात. अशा रीतीनें आपल्या बागांच्या लांब मुदतीच्या खोत्या देऊन, फळांच्या विक्रीची चिंता न राहिल्यामुळें, शेतकऱ्यांना आपल्या निव्वळ लागवडीच्या कामाकडे विशेष लक्ष पुरवितां येतें व शक्य तर फळबागांचें क्षेत्रहि वाढवितां येतें. आतां, ही गोष्ट एका अर्थी खरी असली तरी, अशा रीतीनें खोत्या दिल्यामुळें शेतकऱ्यांना त्यांच्या फळांच्या पिकाबद्दल कितपत योग्य किंमत मिळते याची शंकाच आहे. म्हणून, असें न करितां, मोठमोठ्या फळबागवाल्यांना तरी निदान, आपली फळें स्वतःच बाजाराकडे रवाना करण्याचें धोरणच जास्त फायदेशीर होईल. सासवडसारख्या ठिकाणीं सात आठ 'बागवान' (म्हणजे खोतीदार) असून, त्यांच्या खोतीचा व्यवहार दरसाल चार पांच लक्ष रुपयेपर्यंत असतो. व यांपैकीं, प्रत्येक जण सरासरी तीस पस्तीस हजार रुपयेपर्यंत रकमेची खोती घेतो असा अंदाज तिकडील माहितीवरून करितां येतो.

शिरूर तालुक्यांतील संत्र्यांच्या बागांची खोतीबाबतची परिस्थिति पुरंधर तालुक्यांतील परिस्थितीच्या अगदीं उलट आहे. ह्या तालुक्यांतील तळेगांव–ढमढेरें व शिक्रापूर वगैरे ठिकाणीं बहुतेक बागवाले आपल्या बागांची खोती न देणारे असून, खोती देणारे हे केवळ अपवादात्मक होत.

अलीकडे अंजिरांच्या बाबतींत कोणीहि खोतीदार उभ्या पिकाची खोती बहुधा घेत नाहींत. याचें मुख्य कारण म्हणजे 'तांबेरा' रोगामुळें पिकांचें नुकसान होण्याची भीति हें होय. त्यामुळें, बागाचे मालक आपले अंजीर विक्रीकरितां स्वतःच्या जोखमीवर पुणें-मुंबईसारख्या दूरच्या बाजारांकडे रवाना करितात; किंवा, अलीकडे पिंपळें व वाघापूरसारख्या कांहीं थोड्या ठिकाणीं, स्थानिक घेवाऱ्यां (Country Buyers) चा जो एक वर्ग निर्माण झालेला आहे, त्यांना तेथील बागवाले आपले अंजीर चालू असलेल्या बाजारभावाच्या अंदाजानें विकून टाकतात.

खोती देण्याची मुदत मामुली पद्धतीप्रमाणें सामान्यतः एक वर्षाची असते; आणि पेरू, डाळिंबें, पोपया, आंबे, आणि संत्रे-मोसंबी, ह्या फळांच्या बाबतींत ह्या जिल्ह्यांत सामान्यतः आढळून येणारी पद्धत म्हणजे हीच होय.

खोतीच्या सामान्य पद्धतीच्या अटी कशा प्रकारच्या असतात हें आतां आपण थोडक्यांत पाहूं. केळीच्या उभ्या पिकाची 'ठोक खोती' अशी देत नाहींत हें मागें सांगितलेंच आहे; तेव्हां आतां त्यासंबंधीं येथें जास्त कांहीं सांगण्याची आवश्यकता नाहीं. इतर फळांच्या मामुली खोतीच्या बाबतींत खोती घेणाराकडे दोन प्रकारच्या कामांची जबाबदारी असते. (१) फळांची राखण, व (२) फळांचा तोडा. अंजिरांच्या बाबतींत खोतीचे दोन प्रकार आढळतात. एका प्रकारांत, फळांची पूर्ण वाढ झाल्या-

वर मगच खोतीचा करार केला जातो आणि त्यामुळें ' तांबेरा ' रोगामुळें होणाऱ्या नुकसानीचा धोका उरत नाहीं. ह्या पद्धतींत नेहमींप्रमाणेंच फळांची राखण व तोडणी खोतीदाराकडे असते. दुसऱ्या प्रकारांत, फळ झाडावर दिसूं लागतांच खोतीचा करार करण्यांत येतो. ह्या पद्धतींत खोती घेणारावर विशेष ज्यास्त जबाबदारी पडते: म्हणजे पाणी देण्याच्या पाटांची दुरुस्ती, झाडांमधील जमिनीची खांदणी, खुरपणी, जमिनीच्या वरच्या थराची चाळणी इत्यादि कामें खोतीदारांकडे येतात. बागेच्या मालकानें फळांचा हंगाम संपेतोंपर्यंत दर आठ-दहा दिवसांनीं येणाऱ्या पाळीला पुरेल एवढें पाणी मोट चालवून फक्त वर काढून द्यावयाचें असतें; याशिवाय दर झाडामागें अमुक इतकें शेणखत बागमालकानें पुरवावयाचें अशीहि अट असते. पेरूंच्या खोतीची पद्धत अशाच प्रकारची असते. खत व पाणी पुरविणें एवढें बागमालकाकडे, आणि इतर सर्व कामें व झाडांची वांकवणी देखील खोतीदाराकडे असते. पोपयांच्या बाबतींत, फळांची राखण व तोडणी खोतीदाराकडे, व बाकीचीं सर्व कामें बागेच्या मालकाकडे असतात. रायवळ आंब्यांच्या बाबतींत झाडांची विशेष अशी कांहीं काळजी घेण्याचा रिवाजच नसल्यामुळें बागमालकाला बहुतेक कांहींच करावें लागत नाहीं; अर्थात् राखण व तोडणी हीं कामें नेहमींच्या पद्धतीप्रमाणें खोतीदार करितो. संत्रे-मोसंबींच्या खोतीची पद्धत ह्या जिल्ह्यांत सर्वत्र सारखी असलेली दिसत नाहीं. खोतीदारास खोती कमी किंमतीस मिळाली असल्यास, तो राखण व तोडणी हीं आपलीं नेहमींचीं कामें करून, शिवाय बागेंत पाणी फिरविणें, खुरपणी, चाळणी, वगैरे कामेंहि तो पतकरितो; पण त्याला खोती ज्यास्त किंमतीस पडली असल्यास, तो फक्त राखण व तोडणी एवढींच कामें करितो.

खोतीदार खोतीची रक्कम बहुधा दोन किंवा तीन हप्त्यांनीं देतो. त्यांपैकीं पहिला हप्ता खोतीचा करार करतांना तो देतो. हा हप्ता बहुधा खोतीच्या एकंदर रकमेच्या निम्मा असतो; परंतु हा कधीं कधीं ह्याहिपेक्षां कमी म्हणजे खोतीच्या रकमेचा तिसरा, चवथा किंवा पांचवा हिस्साहि असूं शकतो. इकडील पेरूला चांगला भाव येत नसल्यामुळें, या फळाचा खोतीदार अलीकडे खोतीच्या कराराबरोबर विसाराच्या रूपानें मुळींच कांहीं रक्कम देईनासे झाले आहेत; बाकीची रक्कम ऐन हंगामांत फळांची विक्री जसजशी होत जाईल त्याप्रमाणें खोतीदार देतो. ह्यासंबंधीं ठराविक नियम असे कांहींच नसतात. एखादे वेळीं खोतीदार सबंध पिकाचा तोडा होण्यापूर्वीच सगळी खोतीची रक्कम देऊन टाकील, तर उलट, कित्येक वेळां सर्व हंगाम संपेतोपर्यंत बागमालकास मुळींच पैसे मिळणार नाहींत. हल्लींच्यासारख्या मंदीच्या काळांत, खोतीदार पैसे देण्याला खळखळ करितो व फळांचें सर्व पीक निघून त्याची विक्री होऊन जाईतोंपर्यंत बागमालकास पैसे देत नाहीं. पुरंधर तालुक्यांतील पांच किंवा दहा वर्षांच्या लांब मदतीच्या खोतीच्या बाबतींत, बागमालकास पैसे आदा करण्याचा रिवाज असा आहे कीं, जेवढ्या मुदतीची खोती ठरली असेल, तेवढ्या सर्व मुदतीबद्दल ठरलेल्या एकंदर रकमेपैकीं चवथ्या किंवा अर्ध्या हिश्याची रक्कम खोतीच्या करारचे वेळीं रोख देऊन, उरलेली बाकी दरसाल थोडथोडी देण्यांत येते.

खोतीच्या पद्धतीपासून बागमालकास कोणते फायदे होतात हें वर सांगितलेंच आहे. आतां तोटे कोणते होतात तें पाहूं. खत व पाणी देणें, बेणणी, चाळणी इत्यादि लागवडीचीं कामें खोतीदाराकडे ठेविल्यास, बागेची निगा नीट न राहण्याची किंवा जमिनीचा कस कमी होण्याची भीति असते. सबब बागेच्या मालकानें होतांहोईतों हीं कामें स्वतःकडे ठेवणें हेंच बहुधा श्रेयस्कर असतें. फळें तोडतांना हलगरज झाल्यामुळें फांद्या मोडून नुकसान होण्याचा संभव असतो. फळांचा तोडा चालू असतांना बागमालकाच्या वतीनें कोणी हजर राहून नजर ठेविल्यास ही भीति फारशी राहात नाहीं. परंतु खोतीपासून होणाऱ्या नुकसानीची सर्वांत जास्त महत्त्वाची बाब म्हणजे खोतीदारांकडून ठरलेली खोतीची रक्कम न मिळणें ही होय. पुष्कळदां असें होतें कीं, खोतीदार आरंभीं करार करतेवेळीं जेवढी रक्कम देण्याचें कबूल करतो, तेवढी सगळी तो देतोच असें नाहीं. खोतीचा व्यवहार मुळांतच सट्टेबाजीचा असल्यामुळें, बागमालक मनांत हें जाणूनच असतो कीं, खोतीदारास फायदा होत आहे तोंपर्यंत सर्व गोष्टी ठीकच आहेत; पण जर कां खोतीदारास त्याच्या व्यवहारांत ठोकर बसली, तर तिचा धक्का आपल्यापर्यंत पोहोंचून (आपणांस खोतीदाराकडून यावयाची रक्कम पुरी न येऊन, थोडी फार टांच सोसावी लागणार. ह्या जिल्ह्याच्या कांहीं टापूंतल्या खोतीदारांसंबंधीं असेंहि कळतें कीं, ह्या खोतीदारांच्या स्वतःच्या पैशांची पुंजी फारच थोडी असून, त्यांचे बहुतेक सर्व व्यवहार त्यांना मुंबईच्या किंवा पुण्याच्या दलालांकडून हातावर मिळणाऱ्या रकमांच्या जोरावर चाललेले असल्यामुळें, त्यांनीं करार केल्याप्रमाणें खोतीची रक्कम बागमालकास मिळेलच अशी खात्री नसते. हल्लींच्या मंदीच्या काळांत खोतीदारांकडील पैसे मोठ्या फार प्रमाणांत बुडाल्यास त्यांत आश्चर्य नाहीं. परंतु एरवीं देखील पीक किंवा फळांचा भाव चांगला नसल्यास, खोतीदारांकडील पैसे बहुधा थोडे तरी बुडतातच. यावरून लक्षांत येईलच कीं, पीक कमी येण्यामुळें किंवा बाजारभाव उतरण्यामुळें होणाऱ्या नुकसानीच्या धोक्यापासून आपला बचाव व्हावा, अशा ज्या मुख्य हेतूनें बागमालक आपल्या बागेची खोती देतो, तो त्याचा हेतु पूर्णपणें सिद्धीस जात नाहीं. खोतीसंबंधीं एक मात्र विशेष लक्षांत ठेवण्यासारखी गोष्ट दिसून आली ती ही कीं, खोतीदारांकडून बुडणाऱ्या पैशासंबंधाच्या तक्रारी बहुतेक सर्व ठिकाणीं ऐकूं येत असल्या तरी, बुडलेले पैसे वसूल करण्याकरितां बागमालकांनीं कोणत्याहि प्रकारचा कायदेशीर इलाज केल्याचें कोठेंच आमच्या कानीं आलें नाहीं. खोतीदार पैसे बुडवितात हें फार वाईट आहे, असें ते एका बाजूस म्हणतात; परंतु 'त्याला कांहीं इलाज नसून, धंद्यांत असें चालावयाचेंच !' असें समजून ते स्वस्थ बसतात. खरी वस्तुस्थिति अशी असते कीं, झाडावरील फळें लहान असतांना खोती घेणें हाच मुळीं फार धोक्याचा व्यवहार असून, त्यांत येणारें नुकसान सोसण्याचें सामर्थ्य कोणाहि सामान्य खोतीदाराजवळ असत नाहीं. त्याचा साहजिकच परिणाम असा होतो कीं, हंगाम विशेष वाईट गेल्यावर, खोतीदारास आलेल्या नुकसानीचा कांहीं थोडा भाग अप्रत्यक्षपणें बागमालकास सोसावा लागून, बराचसा भाग खोतीदारास भांडवल पुरविणाऱ्या दलालाला सोसावा लागतो.

खोतीदारांसंबंधीं आणखी एक सर्वसाधारण अशी तक्रार ऐकण्यांत आली ती

अशी कीं, ते बागेच्या मालकांना लेखी करार असा मुळींच देत नाहींत. उलट, खोतीदाराकडून विसारादाखल मिळणाऱ्या पहिल्या हप्त्याबद्दल बागमालक पावती लिहून देतो; व ह्या पावतींत खोतीची एकंदर रकम किती ठरली व खोती किती मुदतीची ठरली आहे ह्या गोष्टींचाच विशेषतः उल्लेख केलेला असतो. खोतीसंबंधीं इतर अटींचा निर्देश त्यांत बहुतकरून नसतो. सदरहू पावती अर्थात्‌च खोतीदारास मिळावयाची असते.

एकंदरींत याचा इत्यर्थ असा कीं, खोतीदार कोणत्याहि प्रकारें टाकानें गुंतून न राहतां, उलट बागमालकानें मात्र त्यास बंधनकारक अशा अटी पावतींत लिहून दिलेल्या असतात. त्यामुळें बागवाल्याची बाजू केव्हांहि लंगडीच राहते. ही फसवणूक टाळण्याचा उपाय कठिण नाहीं. पण त्याकरितां सर्व फळबागवाल्यांनीं एक होऊन, संघटित रीतीनें तो अमलांत आणिला पाहिजे. सदरहू उपाय असा कीं, निरनिराळ्या प्रकारच्या परिस्थितींत लागू पडण्यासारखा असा खोतीच्या कराराचा एक सर्वसाधारण नमुना (फॉर्म) एकविचारें तयार करून तो छापून घ्यावा; व विशिष्ट परिस्थितींत जरूर ते फरक करून व बाकीचा फॉर्म योग्य प्रकारें भरून, त्यावर खोतीदार व फळबागवाला अशा दोघांनीं सह्या कराव्यात. 'पुणें जिल्हा को-ऑपरेटिव्ह इन्स्टिटयूट 'सारख्या एखाद्या संस्थेनें शेतकी-खात्याची सल्लामसलत घेऊन, सदरहू खोतीच्या कराराचा नमुना तयार करून देणें युक्त होईल.

(२) खेड्यांतील स्थानिक घेवारी

कोणाहि फळबागवाल्यापुढें, आपल्या फळांची विक्री करण्याचे मुख्य दोनच मार्ग सामान्यतः असतातः एक, उभें पीक खोतीदारास विकणें; दुसरा, मोठ्या शहरच्या बाजारांतील दलालाकडे फळें विक्रीकरितां पाठविणें. परंतु यांशिवाय आणखी एका तिसऱ्या मार्गाचेंहि अवलंबन कधीं कधीं करण्यांत आलेलें आढळतें; आणि तो मार्ग म्हणजे आपल्या गांवच्या व जवळपासच्या दुसऱ्या गांवच्या स्थानिक व्यापाऱ्यास फळें (चालू बाजारभावास अनुसरून) विकणें हा होय. अर्थात्, अशा प्रकारच्या स्थानिक विक्रीचीं उदाहरणें पुणें जिल्ह्यांत अद्यापि थोडीं म्हणजे अपवादादाखलच आहेत असें म्हणण्यास हरकत नाहीं. सदरहू स्थानिक विक्रीची पद्धत मुख्यतः पुरंधर तालुक्यांत व तीहि विशेषतः अंजिरांच्या बाबतींत व वाल्हें येथील केळ्यांच्या बाबतींत दिसून येते. फळांची घाऊक खरेदी करणारे कांहीं स्थानिक घेवारी वाघापूर, पिंपळें, इत्यादि खेड्यांतून विशेष ठळकपणें नजरेस पडतात. ह्या ठिकाणीं मोठ्या शहरांतल्या ठराविक पद्धतीचे बाजार भरत नसले तरी, आसपासच्या खेड्यांतील लहानसहान बागा असणारे शेतकरी आपल्या बागेंतून दररोज जीं कांहीं थोडींफार फळें निघतील तेवढीं येथील स्थानिक व्यापाऱ्यांकडे घेऊन येतात, व तीं त्यांना त्या ठिकाणीं त्या दिवसाचा जो कांहीं भाव असेल त्याप्रमाणें विकून टाकतात. ह्या खेड्यांतला रोजचा भाव अर्थात्‌च मुंबई, पुणें वगैरेसारख्या ठिकाणचा जो अगदीं ताजा भाव कळला असेल, त्यावरून ठरत असला पाहिजे; कारण, ह्या ठिकाणच्या कांहीं बागवाल्यांचा माल पुणें-मुंबईसारख्या ठिकाणच्या दलालांकडे विक्रीकरितां जात असल्यामुळें, तेथील भाव वरचेवर त्यांना कळत असतातच. आणि बाजार जरी नसला, आणि

येथील स्थानिक घेवारीहि जरी फार थोडे असले, तरी त्यांच्यामध्यें आपआपसांत कांहीं-तरी चढाओढ असणारच; आणि त्याचा फायदा तेथें फळें विकावयास आणणाऱ्या फळ-बागवाल्यांना मिळाल्याशिवाय राहणार नाहीं हें उघड आहे. सदरहू घेवारी बहुधा ह्या बाजारच्या ठिकाणचे किंवा जवळपासचे कायमचे रहिवासी असून, ह्यांच्यापैकीं कांहीं-जणांच्या स्वतःच्या फळबागा असतात; व हे हंगामांत फळांचा व्यापारहि करितात. एखाद्या खेड्यांतील अशा प्रकारें होणारे घाऊक खरेदीविक्रीचे व्यवहार वाढूं लागले म्हणजे त्याला लहानशा बाजाराचें स्वरूप हळू हळू येऊं लागतें. उदाहरणार्थ, पुरंधर तालुक्यांतील पिंपळें या गांवीं अशा प्रकारची थोडीशी सुरवात झालेली दिसते. येथें अंजिरांच्या हंगामांत घाऊक खरेदीकरितां जमणाऱ्यांची (घेवाऱ्यांची) संख्या सुमारें २० ते २५ पर्यंत असून, ह्यांपैकीं कांहीं घेवारी ह्या गांवचे व कांहीं जण बाहेरगांवचेहि असतात. इतके घेवारी एकत्र जमूं लागल्यामुळें, अंजिरांची लिलांवपद्धतीनें विक्री होण्या-सहि येथें थोडथोडी सुरवात झालेली आढळते.

(३) हुंडेकरी

फळबागवाल्यांना किंवा फळांची खोती घेणारांना फळें दूरच्या बाजारांत रेलवे-मार्गानें पाठवावयाचीं असलीं म्हणजे तीं बहुधा 'हुंडेकऱ्या'मार्फत पाठविलीं जातात. ह्या हुंडेकऱ्याचें काम फारच मर्यादित स्वरूपाचें असतें. तो फळांची भरणी करीत नाहीं किंवा रेलवे स्टेशनपर्यंत फळें पोहोंचविण्याचें (सडकेवरील वहातुकीचें) कामहि त्याच्याकडे असत नाहीं. पुणें जिल्ह्यांत ठिकठिकाणीं पैदा होणारीं फळें पुणें शहराच्या बाजारापर्यंत पोहोंचवितांना मध्यंतरीं रेलवे-वहातुकीचा संबंध बहुधा येत नसल्यामुळें, अर्थातूच हुंडेकऱ्याचाहि संबंध येत नाहीं. त्याचा संबंध बहुधा फक्त रेलवे-स्टेशनावर येतो. मोटारीनें किंवा बैलगाडीनें येणारे फळांचे डाग रेलवे-स्टेशनावर येतांच, ते आपल्या ताब्यांत घेऊन, बिछाइताच्या सांगण्याप्रमाणें मुंबई व इतर शह-रांच्या बाजारांतील दलालांकडे हुंडेकरी रेलवे-मार्गानें रवाना करितो. एकंदरींत, हुंडेकऱ्या-कडे ज्या कामांची जबाबदारी असते तीं अशीं :—(१) रेलवे स्टेशनवरील पार्सल-क्लार्कच्या ताब्यांत फळांचे डाग देऊन त्याबद्दल पावती ('रिसीट') घेणें; डाग आग-गाडीच्या डब्यांत भरणें; त्यांना लेबलें लावणें; ज्या दलालाकडे किंवा इतर कोणाहि इसमाकडे डाग जावयाचे असतील, त्याच्याकडे त्या डागांची रेलवे-रिसीट पोहोंचती कर-ण्याची व्यवस्था करणें; बिछाइताच्यातर्फे डागाबद्दल रेलवेचें भाडें भरणें; व बिछाइतानें सांगितलेलें असल्यास, त्याच्या वतीनें स्टेशनपर्यंत डाग घेऊन येणाऱ्या बैलगाडीवाल्यास किंवा मोटारवाल्यास त्याचें भाडेंहि देऊन टाकणें. बिछाइत हाच खरा माल पाठ-विणारा असला तरी, रेलवे-रिसीटवरील 'पाठविणार' (Consignor) ह्या सदरावर (बिछाइताच्याऐवजीं) हुंडेकऱ्याचेंच नांव लिहिण्यांत येतें. हुंडेकरी वर सांगितल्याप्रमाणें कामें करून त्यांबद्दल जें बिछाइताच्या नांवानें 'बिल' तयार करितो, त्यांत मुख्य दोन सदरें दाखविलेलीं असतातः—(१) हुंडणावळ (हुंडेकऱ्याचें कमिशन किंवा मेहेनताना); व (२) टपालखर्च (पोस्टेज). रेलवे स्टेशनावरील डाग इकडून तिकडे नेण्याच्या हमालीच्या खर्चाचा 'हुंडणावळ' ह्या सदरांतच समावेश झालेला

असतो. हुंडणावळ बहुधा प्रत्येक लहान डागास (उदा०—संत्रें, मोसंबी, डाळिंबें वगैरेंच्या प्रत्येक करंड्यास) अर्धा आणा, व प्रत्येक मोठ्या डागास (उदा०—पेटी, पोतें, किंवा पेरू मुंबईस पाठविण्याच्या मोठ्या करंड्यास) पाऊण आणा; अशा दरानें आकारण्यांत येते. हे सामान्यतः आढळणारे दर झाले; परंतु ह्यांत कधीं कधीं फेरफार झालेलाहि आढळतो. उदाहरणार्थ, लहान डागास कमींत कमी दीड पैसा व जास्तींत जास्त पाऊण आणा; व मोठ्या डागास एक आणा, येथपर्यंत हा फरक होऊं शकतो. टपालखर्च प्रत्येक रिसीटमागें दीड आणा ह्या दरानें आकारतात.

मोठमोठे हुंडेकरी माल चढविण्याचें काम केवळ एकाच स्टेशनावर करितात असें नसून, बऱ्याचशा स्टेशनांवर आपलीं माणसें नेमून त्यांचें काम चाललेलें असतें. हुंडेकरी स्टेशनावरील हमालांना डागांच्या प्रत्येक शेंकड्यास अमुक अशा दरानें हमाली देतात; व तिचा दर शेंकडा सुमारें आठ ते बारा आणेपर्यंत असतो.

सगळेच बिछाइत हुंडेकऱ्यामार्फत आपले डाग रवाना करितात असें नाहीं. उदाहरणार्थ, वाघापुरासारख्या ठिकाणापासून रेलवे-स्टेशन फारच जवळ असल्यामुळें, येथील फळांचे घेवारी आपले डाग स्वतः किंवा स्वतःच्या माणसामार्फत रेलवेवर चढवितात. पुण्याच्या मार्केटांतील कांहीं थोडे व्यापारीहि तसेंच करितात. आतां सांगितल्यासारखे कांहीं अपवाद सोडल्यास, सामान्यतः फळबागवाले, खोतीदार, आणि घाऊक व्यापारी हुंडेकऱ्यामार्फतच आपला माल पाठवितात असें धरून चालण्यास हरकत नाहीं.

रेलवेच्या लहान-सहान स्टेशनांवरील स्टेशनमास्तर कधीं कधीं हुंडेकऱ्याचें काम खाजगी रीतीनें करितात; व कित्येकदां ते हें काम हुंडेकऱ्यापेक्षां कमी मोबदल्यांत करून देतात. कांहीं जणांकडून असेंहि आमच्या ऐकण्यांत आलें कीं, हुंडेकऱ्याला बिछाइताकडून जेवढी 'हुंडणावळ' मिळते, तिच्यापैकीं सुमारें निम्मे पैसे (बहुतेक लहान-सहान स्टेशनांवरचे) स्टेशनमास्तर व हमाल यांना द्यावे लागून, बाकी उरलेले निम्मे त्याला स्वतःला मिळतात. स्टेशनमास्तर त्याच्याकरितां विशेष कांहीं कामगिरी करितो म्हणून नव्हे, तर त्याचें काम सुरळितपणें पार पडावें एवढ्याचकरितां, हुंडेकऱ्याला स्टेशनमास्तरची मर्जी संभाळावी लागते. कित्येकदां ह्या बक्षिसाच्या पायीं हुंडेकरी व स्टेशनमास्तर यांच्यामध्यें बेबनावहि झालेले आमच्या ऐकण्यांत आलेले आहेत. परंतु ही ऐकिव माहिती कितपत खरी आहे हें सांगतां येत नाहीं.

हुंडेकरी आपलें बिल प्रत्यक्ष बिछाइताकडून वसूल करून न घेतां, ज्या दलालाकडे माल विक्रीकरितां पाठविलेला असेल त्या दलालामार्फत घेतो. हुंडेकरी बिछाइताच्या नांवें जें बिल तयार करितो त्यांत, गाडीचें किंवा मोटारीचें भाडें दिलें असल्यास तें, टपालखर्च, हुंडणावळ, व रेलवे वहातुक, हीं सदरें कधीं वेगळीं दाखविलेलीं असतात; किंवा कधीं नसतातहि. हुंडेकऱ्याकडून हें बिल दलालाकडे मालाच्या रिसीटबरोबर जातें; आणि दलाल, मालाची विक्री झाल्यावर त्या रकमेंतून हुंडेकऱ्याच्या बिलाची रकम कापून घेऊन, बाकीची रकम परभारें हुंडेकऱ्यास देतो.

हुंडेकरी, बिछाइताची कामगिरी कोणकोणत्या रीतीनें बजावतो हें सहज लक्षांत येण्यासारखें आहे; तें असें:—रेलवे स्टेशनापासून दूरच्या ठिकाणीं असणाऱ्या बागवाल्याला किंवा स्थानिक बेपाऱ्याला अशा प्रकाराच्या मदतीची किती जरूरी असते हें सांगावयास नकोच. पण, रेलवे स्टेशनाच्या जवळपास असणाऱ्यांपैकीं कांहीं जणांना कित्येकदां त्यांच्या इतर कामांमुळें स्वतः स्टेशनावर जाऊन माल चढविण्यास सवड सांपडत नाहीं. हुंडेकऱ्याचा, माल चढविणें हाच मुख्य धंदा असल्यामुळें, तो त्यांत अगदीं वांकबगार झालेला असतो; व त्याचीं माणसें (गुमास्ते) बहुतेक महत्त्वाच्या ठिकाणीं असल्यामुळें, त्यांच्यामार्फत हें काम अनायासें व चटकन होतें. फळांची वहातूक त्वरित घडवून आणण्याच्या कामींहि हुंडेकऱ्यांची मदत कधीं कधीं पुष्कळ होत असल्याचें आमच्या निदर्शनास आलेलें आहे. उदाहरणार्थ, पांचगणी, महाबळेश्वर वगैरे ठिकाणचीं स्ट्रॉबेरीचीं फळें मुंबईस लवकर पाठवितां यावींत म्हणून, ह्या फळांच्या पुणें-स्टेशनापर्यंतच्या वहातुकीचा मक्ता कांहीं मोटारवाल्यांना दिलेला असतो. हे मोटारवाले पुणें स्टेशनावर हीं फळें जलद आणून पोहोंचवितात; आणि मोटारवाल्यांचें भाडें परस्पर देण्याची व्यवस्था हुंडेकऱ्यांमार्फतच होऊन, तीं फळें लागलींच पुढें मुंबईस रवाना होतात. मुंबईच्या बोरीबंदर स्टेशनावर पोहोंचतांच, रेलवे-रिसीट दलालांच्या हातीं पडण्याच्या अगोदरच, त्यांचा तेथल्या तेथें लिलांव होऊन गेलेला आढळतो. दलाल आणि ठिकठिकाणच्या स्टेशनवरचे अधिकारी व हमाल यांच्याशीं हुंडेकऱ्यांचें पुष्कळ दिवसांचें चांगलें दळणवळण असल्यामुळें, हीं सर्व कामें तातडीनें होतात. पुरंधर तालुक्यांतील अंजिरांची रवानगी अशीच जलदीनें कांहीं हुंडेकऱ्यांमार्फत होऊं शकते: ती अशी कीं, तेथील बागांतून आज संध्याकाळीं तोडलेले अंजीर उद्यां पहाटेस मुंबईस पोहोंचविण्याची व्यवस्था हुंडेकऱ्याच्या मदतीनें होऊं शकते. ह्या दोन्ही फळांच्या बाबतींत, वहातुकीची मोटारीनें व्यवस्था होत असून जरूर तर मोटारीचें भाडेंहि तात्पुरतें हुंडेकरी भरतो; व पुढें आपल्या बिलाबरोबर बिछाइताकडून वसूल करून घेतो. मालाच्या मोटार-वहातुकीच्या बाबतींत अशा रीतीनें कांहीं हुंडेकऱ्यांकडून कधीं कधीं मदत होते. शिवाय रेलवेच्या वहातुकीबाबत होणारा खर्चहि तो बिछाइताच्या वतीनें करितो; आणि तसेंच, जरूर पडल्यास, बैलगाडीचें भाडेंहि तोच देतो. फळें निघून विक्रीस पाठविण्याच्या हंगामाच्या ऐन वेळीं, पुष्कळदां ह्या वहातुकीच्या खर्चापुरतेहि पैसे शेतकऱ्यांच्या जवळ नसतात; त्यामुळें, या कारणाकरितां, थोडया वेळापुरतें कां होईना, भांडवल पुरविण्याची जी मदत त्याला हुंडेकऱ्याकडून होते तिचें महत्त्व विशेष असतें.

(४) अडत्या* (Commission Salesman)

पुणें किंवा मुंबईच्या बाजारांत येणाऱ्या बहुतेक सर्व फळांची घाऊक विक्री प्रथम

* बिछाइत आपला माल ज्या इसमाकडे विक्रीकरितां अडतीवर (on consignment) पाठवितो, व तो माल कोणत्या दरानें विकावयाचा हें ज्याच्याकडे सामान्यतः सोपविलेलें असतें, त्यास वस्तुतः 'अडत्या' असें म्हणावयास पाहिजे; परंतु या शब्दाच्या ऐवजीं हल्लीं 'दलाल' हा शब्द (फळांच्या विक्रीच्या व्यवहारांत तरी निदान) रूढ झालेला आढळतो. त्यामुळें प्रस्तुत पुस्तकांत 'अडत्या'चे ऐवजी दलाल हाच शब्द आम्हीं वापरलेला आहे.

दलालांच्या मार्फत होते. त्यांच्याकडे रोजच्या रोज ठिकठिकाणच्या बिछाइतांकडून फळांचे डाग विक्रीकरितां येत असतात; व हे डाग होतांहोईतों आल्या दिवशींच लिलांवानें किंवा खाजगी रीतीनें, घेवारी काय दरानें माल घेण्यास तयार आहेत ह्याचा अंदाज पाहून, दलालांना योग्य वाटेल त्या रीतीनें (' By Private Treaty ') सर्व मालाची ते विक्री करून टाकितात. बिछाइताकडून आलेला माल दुसऱ्या एखाद्या ठिकाणच्या बाजाराकडे विक्रीकरितां त्याच्या (बिछाइताच्या) जोखमीवर दलाल पाठवूं असें म्हणेल, तर तसें करण्याची अखत्यारी त्याला नसते; पाठविल्यास, त्याची जबाबदारी बिछाइताकडे नसून दलालाकडे असते. पुण्याच्या बाजारांतील दलालांकडे येणारीं फळें हुंडेकऱ्यामार्फत न येतां, बागवाले, खोतीदार किंवा स्थानिक घेवारी इत्यादि बिछाइतांकडून परभारेंच येतात, असें यापूर्वी (हुंडेकऱ्यासंबंधीं लिहितांना) म्हटलेंच आहे. बिछाइताकडील माल बहुधा करंडया, पेट्या किंवा पोतीं इत्यादिकांत भरून, किंवा कधीं बैलगाडींतून मोकळा (सुटा) च येतो. विशेष वरच्या दर्जाचीं फळें करंड्यांत किंवा खोक्यांत भरून येतात; व तीं खालीं न ओततां, त्यांत असतांनाच त्यांची विक्री होते; पण कमी दर्जाचीं फळें मात्र जमिनीवर ओतून, त्यांचे ढीग करितात; (हे ढीग करितांना कधीं कधीं त्यांच्या ठोकळ प्रतीहि लावण्यांत येतात) व नंतर ह्या ढिगांची विक्री होते.

पुण्याच्या मार्केटांतील फळांच्या दलालांपैकीं कित्येकांनीं, मार्केटच्या हद्दींत किंवा जवळपास वखारीसारखी थोडीफार जागा भाडयानें घेतलेली असते. परंतु सामान्यतः ह्या जागेचा उपयोग, माल सांठविण्याकरितां म्हणून न होतां,आदल्या दिवशीं रात्रीं आलेला माल दुसऱ्या दिवशीं सकाळीं विक्री होईतोंपर्यंत तात्पुरता ठेवण्याकरितां, किंवा दलालांनीं स्वतःच्या अंगावर घेतलेला माल बाहेर गांवीं रवाना करावयाचा असल्यास त्याची पुन्हा भरणी करण्याकरितां, होतो. एखाद्या वेळीं बिछाइत हजर असून, त्यानें अमुक एक भाव आल्याशिवाय मालाची विक्री करूं नये असें निक्षून सांगितलें असेल, तर तो माल विक्री न करितां परत दलालाच्या वखारीकडे नेण्यांत येतो; परंतु असें क्वचित्‌च घडतें. बहुधा असें होतें कीं, विक्रीकरितां आलेल्या सर्व मालाची विक्री दलालाकडून त्याच दिवशीं करण्यांत येते.

पुणें शहरांत विक्रीकरितां येणाऱ्या फळांपैकीं, संत्रे, मोसंबी, अंजीर, आंबे, पेरू, डाळिंबें, लिंबें, पोपया, कलिंगडें, खरबुजें, इत्यादि बहुतेक प्रकारचीं फळें विक्रीकरितां रेमार्केटांतील दलालांकडेच येतात. ह्यास अपवाद म्हणजे फक्त जुन्नर तालुक्यांतील आळें, बेल्हें, राजुरी, इत्यादि ठिकाणांहून येणाऱ्या केळ्यांचा होय. ह्या केळ्यांची विक्री रेमार्केटमध्यें न होतां, मुख्यतः दारूवाल्याच्या पुलाजवळील एका गाडीतळावर होते. केळ्यांच्या गाड्या ह्या ठिकाणीं येऊन उतरतात; व ह्या फळांची खरेदी करणारा विशिष्ट व्यापारी वर्गहि येथेंच जमतो. कित्येक वेळीं केळ्यांच्या गाड्या परभारें व्यापाऱ्यांच्या खाजगी वखारीवर जातात; व हे व्यापारी, हंगामांतील चालू भावाच्या निरखाप्रमाणें, किंवा सबंध हंगामापुरत्या आगाऊ ठरलेल्या भावानें तीं केळीं विकत घेतात. ह्या व्यवहारांत दलालांचा संबंध मुळींच येत नाहीं हें विशेष लक्षांत ठेवण्यासारखें आहे.

रेमार्केटांतील फळांची विक्री दलालांमार्फत सामान्यतः लिलांवानेंच होते. निरनिराळ्या प्रकारच्या फळांची विक्री मार्केटाच्या निरनिराळ्या भागांतील ज्या त्या फळांच्या दलालांच्या गाळ्यावर होते. लिलांवांत बोलण्यास कोणाहि इसमास मज्जाव नसतो. प्रत्येक बिछाइताकडून आलेल्या फळांचा वेगवेगळा लिलांव करण्यांत येतो. निरनिराळ्या अनेक दलालांचें, आपआपल्या बिछाइतांकडून आलेल्या मालाचा लिलांव करण्याचें काम एकाच वेळीं चाललेलें असतें. एखाद्या बिछाइताकडून आलेल्या करंड्यांपैकीं कांहीं करंड्यांतील फळें चांगलीं, तर कांहीं करंड्यांतील फळें फारच हलक्या दर्ज्यांचीं अशी विशेष तफावत दिसून आल्यास, त्या करंड्यांचे दर्ज्याप्रमाणें अजमासानें वेगवेगळे दोन तीन गट करून, मग प्रत्येक गटाचा वेगवेगळा लिलांव करितात. हलक्या प्रतींच्या फळांचे लिलांवाकरितां जमिनीवर ढीग करून ठेवितात; व चांगल्या फळांच्या करंड्यांतील किंवा खोक्यांतील फळें कशा प्रकारचीं आहेत हें गिऱ्हाइकांस पाहतां यावें म्हणून; त्या करंड्यांचीं किंवा खोक्यांचीं झांकणें उघडून ठेवितात. वरच्या दर्ज्यांच्या फळांकरितां वापरण्यांत येणारे करंडे व खोकीं यांचे आकार व त्यांत भरावयाच्या फळांची संख्या ह्यांच्या बाबतींत, अलीकडील बऱ्याच वर्षांच्या वहिवाटीमुळें बराचसा एकसारखेपणा दिसून येऊं लागला आहे. अर्थात्, ह्या बाबतींत बंधन असें कोणतेंच नसल्यामुळें, कोणीहि चालू रिवाज सोडून वेगळ्या प्रकारें फळांची भरणी केल्यास त्याचा हात कोणीहि धरूं शकत नाहीं. त्यामुळें वेगळ्या आकाराचीं खोकीं किंवा आंत भरल्या जाणाऱ्या फळांची संख्या, यांमध्यें तफावत पुष्कळ वेळां दृष्टीस पडल्यास त्यांत आश्चर्य वाटण्याचें मुळींच कारण नाहीं.

लिलांव दोन प्रकारांनीं होतो; एक, उघड; व दुसरा, गुप्त. उघड्या लिलावांची पद्धत अशी असते कीं, भोंवतालीं जमलेली मंडळी एकामागून एक उघडपणें किंमत बोलतात; व ज्याचा सर्वांत ज्यास्त आंकडा ('बिड') असेल त्याला तेवढ्या किंमतीला लिलांवांत मागितलेला माल मिळतो. कित्येक वेळीं त्याच माणसांच्या घोळक्यांत लिलांव उघडपणेंहि चालतो. सदरहू गुप्त लिलांवांत बोलणाऱ्या निरनिराळ्या गिऱ्हाइकांच्या किंमती एकमेकांना न कळतां, लिलांव पुकारणाऱ्या दलालाला तेवढ्या कळतात. ह्या लिलांवाची पद्धत अशी असते कीं, दलाल आपला हात उपरण्याच्या खालीं झांकतो; व त्याच्या झांकलेल्या हाताचीं बोटें दाबून, घेवारी स्वतः द्यावयास तयार असलेली किंमत खुणेनें दर्शवितो. उदाहरणार्थ, मोसंबीच्या करंड्यांचा लिलांव चालू असतांना दोन बोटें दाबलीं असतां, २ रु. स एक करंडी असा भाव दर्शवितां येतो; व एखाद्या बोटाच्या पहिल्या पेऱ्यावर अंगठ्याचें टोंक ठेविलें असतां, एक-चतुर्थांश रुपया, दुसऱ्या पेऱ्यावर ठेविल्यास अर्धा, व तिसऱ्या पेऱ्यावर ठेविल्यास तीन-चतुर्थांश रुपया (बारा आणे) असा भाव समजला जातो. अशा रीतीनें निरनिराळे घेवारी आपल्या किंमती वरील खुणांनीं दर्शवितात. लिलावांत ज्यांना बोलावयाचें असेल त्या सर्वांचे आंकडे दलालानें ह्याप्रमाणें समजून घेतल्यावर, ज्याचा आंकडा सर्वांत ज्यास्त असेल त्याला, किंवा दलालाच्या मनांतून एखाद्या विशिष्ट इसमाला (त्याचा आंकडा सर्वांत ज्यास्त नसूनहि) माल द्यावा असें वाटल्यास त्याला, अखेरीस माल विकत दिला जातो.

मोसंबी, संत्रे, डाळिंबें, आंबे, लिंबें, कलिंगडें, खरबुजें, पेरू, शिताफळें, पोपया, इत्यादि फळांची (दलालामार्फत होणारी) घाऊक विक्री पुणें शहरच्या मार्केटांत सामान्यतः लिलांव-पद्धतीनेंच करण्यांत येते असें वर सांगण्यांत आलेंच आहे. वस्तुतः खुल्या किंवा गुप्त लिलांवाबाबत ठराविक अशी पद्धत कांहींच नसते. परंतु पुण्याच्या मार्केटांत गुप्त लिलांवांची पद्धत बहुधा वरच्या प्रतीच्या फळांकरितां अंमलांत आणिली जाते; व सामान्य किंवा कमी दर्ज्याचीं फळें बहुतकरून उघड्या लिलांवानेंच विकतात. लिंबें, कलिंगडें, पोपया, शिताफळें, आंबे (रायवळ व कलमी) ह्या सर्व फळांची विक्री उघड लिलांवानें होते. उघड लिलांव चालू असतांना कधीं कधीं असें होतें कीं, एखादा प्रतिष्ठित व्यापारी मध्येंच पुढें होतो; व 'पडदा' (उपरणें किंवा अंगरख्याचें टोंक वगैरे) दलालाच्या हातावर टाकून 'हत्या' देतो(म्हणजे खुणांनीं आपला आंकडा कळवितो)त्याबरोबर इतरजणहि हत्या देऊन आपले आंकडे देण्यास सुरुवात करितात. अशा रीतीनें एखाद्या विवक्षित गटाचा उघड लिलांव चालू असतांना, मध्येंच त्याचें गुप्त लिलावांत रूपांतर होतें. संत्रे, मोसंबी व डाळिंबें ह्या फळांच्या बाबतींत, सामान्य व हलक्या दर्ज्याच्या फळांचे प्रथम जमिनीवर ढीग करितात; व मग त्या ढिगांचे उघड लिलांव होतात; आणि करंड्यांत व खोक्यांत भरलेल्या चांगल्या प्रतीच्या फळांचे लिलांव गुप्त रीतीनें ('हत्या' देऊन) होतात. ह्यावरून एकंदरींत लक्षांत येईलच कीं, पुणें मार्केटांत होणारे फळांचे लिलांव जास्त करून उघड रीतीनेंच होतात.

उघड लिलांव व गुप्त लिलांव ह्या दोहोंपैकीं ज्यास्त श्रेयस्कर पद्धती कोणती असें कित्येक फळबागवाल्यांना व खोतीदारांना विचारलें असतां, सगळेच लिलांव एकजात उघड पद्धतीनें झाले पाहिजेत असें आपलें स्पष्ट मत असल्याचें कांहीं थोड्या जणांनीं निक्षून सांगितलें; तर, पुष्कळशा जणांना ह्या बाबतींत ठाम असें कांहींच मत देतां आलें नाहीं. फळबागवाल्यांत असल्या प्रश्नांसंबंधीं एकंदरींत बरेंच औदासीन्य दिसून येतें; पुष्कळांना असें वाटतें कीं, आपण किंवा आपल्या वतीनें दुसरा कोणी बाजारांत बहुशः हजर राहूं शकत नसल्यामुळें, आपणांस एकंदरींत दलालाच्या सचोटीवरच भरंवसा टाकण्याशिवाय दुसरें गत्यंतरच जर नाहीं, तर – तिकडे बाजारांत लिलांव उघड रीतीनें झाले काय किंवा गुप्त रीतीनें झाले काय – आपणांस अखेरच्या परिणामाच्या दृष्टीनें दोन्ही सारखेच ! गुप्त लिलांवाच्या पद्धतीचें समर्थन करणारांकडून मुख्य दोन मुद्दे पुढें आणिले जातात. त्यांपैकीं पहिला मुद्दा असा कीं, ह्या पद्धतीनें मालाला जास्त किंमत येते. विशेषतः, चांगल्या प्रतीच्या फळांच्या बाबतींत, एखाद्या गिऱ्हाइकाला तीं विशेष पसंत पडल्यास, तो गुप्त रीतीनें (हत्या देऊन) कदाचित् जास्त किंमत देऊं करील; पण, उघड लिलावांत, तोच मनुष्य (इतर जण आपला आंकडा फारसा वर चढवीत नाहींत असें दिसून आल्यास,) गुप्त लिलांवाच्या इतका जास्त आंकडा बोलण्यास बहुधा धजणार नाहीं. परंतु ह्या मुद्यानें कोणाची खात्री पटेल असें वाटत नाहीं. कारण, गुप्त लिलांवाच्या पद्धतींत देखील, एखाद्या गिऱ्हाइकाच्या मनाची कितीहि जास्त उडी असली तरी, तो आपल्या मनांतला कमालीचा आंकडा एकदम सुरुवातीसच देईल असें थोडेंच आहे !

उघड लिलावाप्रमाणेंच, गुप्त लिलावांतहि दलालाकडे येणाऱ्या 'इच्छां'चे आंकडे क्रमाक्रमानें वाढत जाणाऱ्या श्रेणीनेंच येत असले पाहिजेत हें उघड आहे. शिवाय, गुप्त-लिलांव-पद्धतीनें मालाची जास्त किंमत येत असल्यास, घेवारीवर्गहि ह्याच पद्धतीचा पुरस्कार करतो हें कसें ?

गुप्त लिलावाच्या पुरस्कर्त्यांच्या दुसऱ्या मुद्यांत जास्त तथ्य दिसतें. तो मुद्दा असा आहे कीं, गुप्त पद्धतींत सर्वांत ज्यास्त आंकडा कोणाचा आहे, हें दलालाशिवाय इतर कोणासहि कळत नाहीं; त्यामुळें लिलांवांत एखाद्या घेवाऱ्याचा आंकडा सर्वांत ज्यास्त असूनहि, (त्याची पत चांगली नसल्यामुळें) त्याच्याकडून यावयाचे पैसे वसूल करणें कठिण जाईल अशी दलालास शंका आल्यास, (त्या इसमाचें मन न दुखवतां,) त्याचा आंकडा मुळीं दलाल लक्षांतच घेत नाहीं; आणि त्याच्या खालोखाल आंकडा देणारा एखादा घेवारी चांगल्या पतीचा असल्यास, त्याचा बोल स्वीकारून, माल त्याचे हवालीं करितो. येथील मार्केटांतल्या घेवाऱ्यांसंबंधीं सामान्यतः असा अनुभव सांगतात कीं, बरेचसे घेवारी, लिलावांत बोललेल्या रकमेचे पैसे ताबडतोब दलालाचे हवालीं न करितां, फारच दिरंगाई लावितात; आणि कधीं कधीं तर पुरी रक्कम न देतां, त्यांतील कांहीं पैसे बुद्धिपुरस्सर बुडवितात. ह्या दृष्टीनें गुप्त लिलांवांची पद्धत कधीं कधीं नक्की जास्त सोयीची वाटेल यांत शंका नाहीं. परंतु त्याबरोबरच हेंहि लक्षांत ठेवणें जरूर आहे कीं, ह्या पद्धतींत दलालाकडून पक्षपात होऊन, कांहीं घेवाऱ्यांना ज्यास्त सवलत दिली जाण्याचा संभव आहे. म्हणून अखेरीस गुप्त लिलांवाच्या समर्थनास अनुकूल असा कोणताहि मुद्दा उरत नाहीं. वस्तुतः कसलाहि लिलांव म्हटला तरी, त्याच्या मुळाशीं असणारा मुख्य हेतु म्हणजे ग्राहकवर्गांत चढाओढ लावून, मालधन्यास जास्तींत जास्त किंमत मिळवून द्यावयाची हा असतो; परंतु गुप्त लिलांवाच्या पद्धतीपेक्षां उघड लिलांवानेंच हा हेतु साध्य होण्याचा संभव, गणितशास्त्राच्या नियमाप्रमाणें पाहिल्यास, अधिक आहे असें दिसून येतें. शिवाय, गुप्त लिलांवाच्या पद्धतींत, विक्री होऊन यावयाची किंमत सर्वस्वीं दलालाच्या हातीं राहते तें वेगळेंच !

पुणें शहराच्या मार्केटांत फळांची विक्री लिलांवानें होते असें मागें सांगितलेंच आहे; बाकीच्या फळांच्या बाबतींत विक्रीची जी वेगळी पद्धत योजिली जाते, तिला 'खाजगी बोली' (private treaty)ची पद्धत असें नांव देतां येईल. ही पद्धत विशेषत: पेरू व अंजीर ह्या दोन फळांच्या बाबतींत चालू असून, ह्या फळांचे 'लिलांव' असे झालेले दिसत नाहींत. ह्या फळांच्या ऐन हंगामाच्या दिवसांत, त्यांचा मार्केटांत भरपूर पुरवठा होतो; आणि ह्या फळांची विक्री करणारे दलालहि पुष्कळ असतात. हीं फळें विक्रीकरितां घेऊन येणाऱ्या लोकांची संख्या बरीच मोठी असते; मात्र, त्यांपैकीं व्यक्तिशः एकेका बिछाइताचा माल थोडाच असतो. हीं फळें खरेदी करण्याकरितां जमणारे लोकहि—फेरीवाले, किरकोळ विक्री करणारे दुकानदार (गाळेवाले), व खाजगी उपयोगाकरितां घेणारीं गिऱ्हाईकें—बरेच असतात; आणि त्यामुळें निरनिराळ्या मालधन्यांच्या अंजिराचे लहान लहान गट लिलांवानें विकणें सोईस्कर नसतें. बाजारांत माल किती आला आहे, गिऱ्हाइक कितपत आहे, व आदल्या दिवसाचा बाजारभाव काय होता, इत्यादि गोष्टी

लक्षांत घेऊन, आपणांकडे माल विकत घेण्याकरितां प्रथम येणाऱ्यांना साधारण अंदाजानें दलाल भाव सांगतात. माल विकत घेणारे लोकहि मार्केटांत प्रथम इकडे तिकडे फिरून, निदान दोन चार दलालांकडे भावाची चवकशी करून माल घेतात. अशा रीतीनें लवकरच त्या दिवसाच्या सकाळपुरता मालाचा सर्वसाधारण भाव आपोआप ठरतो; अर्थात्च माल विशेष चांगला किंवा विशेष खराब असेल त्या मानानें, व माल थोडा घ्यावयाचा आहे किंवा बराच घ्यावयाचा आहे हें पाहून, त्या दिवसाच्या सर्वसाधारण भावांत तेवढ्यापुरता फरक झाल्यास नवल नाहीं. अशा रीतीनें एकसारखी विक्री चालू असतां, कांहीं बिछाइतांचा माल ग्राहकांच्या विशेष नजरेंत भरण्यासारखा असल्यास, तेवढ्या विशिष्ट गटांची विक्री कधीं कधीं हत्या देऊन (गुप्त लिलांवानें) होते. पुणें शहरच्या मार्केटांत विक्रीकरितां येणारे बहुतेक सर्व अंजीर सकाळींच खपून, दुपारीं बारा वाजण्याच्या सुमारास फारच थोडे अंजीर उरलेले दिसतात. पुणें मार्केटांत येणारे पेरू येथें थोड्याच प्रमाणांत खपतात; बाकीचे पेरू, घेवारी किंवा दलाल स्वतः विकत घेऊन, आपल्या जबाबदारीवर मुंबईस विक्रीकरितां पाठवितात.

पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या फळांची विक्री पुणें शहरांतील मार्केटांत कशा रीतीनें होते हें वर सांगितलें आहेच. आतां, जिल्ह्याच्या बाहेरून येणारीं मुख्य फळें म्हणजे नाशिकचीं द्राक्षें आणि अमदाबाद वगैरे ठिकाणांहून येणारीं कलमीं बोरें हीं होत. हीं दोन्ही फळें आणविणाऱ्या व्यापाऱ्यांची संख्या फारच थोडी असते; आणि पुणें मार्केटांत होणारी ह्या फळांची घाऊक विक्री लिलांवानें होत नसून, घेवाऱ्यांशीं खाजगी बोलींत ठरणाऱ्या दरानें केली जाते. बाहेरून येणाऱ्या फळांपैकीं, सफरचंद(ॲपल), सप्तालूं (पीच), चिकू वगैरे दुसरीं फळें आणविणारे व्यापारीहि बोटां... मोजतां येण्याइतके थोडे असून, ते हीं फळें कांहीं मोठमोठ्या व्यापाऱ्यांना, भावाचा अंदाज पाहून, कधीं खाजगी रीतीनें तर कधीं गुप्त लिलांवानें, विकतात.

बिछाइताचा माल विकल्यानंतर दलाल आपल्या हिशोबाची पट्टी तयार करितो. ह्या पट्टींत, माल विकून किती पैसे आले ते, दलालाचें कमिशन (दलाली), व खर्चाच्या निरनिराळ्या सदराखालीं आणखी कांहीं आंकडे दाखविलेले आढळतात. ह्यांपैकीं, 'दलाली'या सदराचा प्रथम विचार करूं. ही दलाली आकारण्याचे सामान्यतः दोन प्रकार आढळतात : (१) विक्रीच्या किंमतीवर शेंकडा अमुक टक्के, अशा रीतीनें; किंवा, (२) फळांच्या प्रत्येक डागामागें अमुक, अशा रीतीनें. कधीं कधीं ह्या दोन्ही पद्धतींचें एकाच वेळीं जिच्यांत अवलंबन केलेलें आहे अशी एक मिश्र पद्धतिहि आढळून येते. पुणें शहरच्या मार्केटांत टक्केवारी (percentage)ची पद्धत शिताफळें, पोपया, कलिंगडें (टरबुजें) व खरबुजें ह्या कमी महत्त्वाच्या फळांच्या बाबतींत सरास प्रचलित आहे. निरनिराळ्या दलालांकडून व्यक्तिशः आकारण्यांत येणारे दलालीचे दर एकच नसून, वेगवेगळे असतात; इतकेंच नव्हे तर, एकाच दलालाकडून त्याच्या निरनिराळ्या बिछाइतांस आकारण्यांत येणाऱ्या दलालीचा दर नेहमीं एकच नसून, त्यांत कधीं कधीं फेरफार झालेला आढळतो. आम्हांस मिळालेल्या माहितीप्रमाणें, निरनिराळ्या फळांकरितां सामान्यतः आकारण्यांत येणारे दलालीचे दर, साधारण कल्पना येण्याकरितां, खालीं देत आहोंत. सीताफळें,

कलिंगडें (टरबुजें) व खरबुजें ह्या फळांच्या बाबतींत दलाली, विक्रीच्या किंमतीवर, रु. स २ आणे, व पोपयांच्या बाबतींत रु. स १ आणा ह्या दरानें आकारतात. पिकलेल्या रायवळ आंब्याच्या बाबतींत दलाली रु. स १ आणाप्रमाणें असते. संत्रे, मोसंबी, डाळिंबें आणि पेरू ह्या फळांच्या बाबतींत दलाली प्रत्येक करंड्यामागें अमुक अशा दरानें आकारतात; परंतु ह्या दरांत देखील करंड्यास आलेल्या किंमतीच्या प्रमाणांत फेरफार होत असल्यामुळें, ही दलाली आकारण्याची पद्धत एकंदरींत विक्रीच्या किंमतीवर आकारण्यांत येणाऱ्या टक्केवारीच्या (शेंकडेवारीच्या) वळणावरच जाते. सदरहू पद्धतीच्या स्पष्टीकरणार्थ कांहीं उदाहरणें खालीं दिलीं आहेत. संत्रे व मोसंबी यांची विक्री जेव्हां जमिनीवर ढीग घालून होते, तेव्हां दलाली विक्रीच्या किंमतीवर रुपयास एक आणा अशा रीतीनें आकारतात; ह्या फळांची जेव्हां करंड्यांतून विक्री होते तेव्हां, विक्रीची किंमत एक रुपयाहून कमी असल्यास, दलाली प्रत्येक करंड्यास १ आणा याप्रमाणें आकारतात; आणि करंड्याच्या विक्रीची किंमत एक रुपया किंवा त्याहून अधिक असल्यास, करंड्यामागें दलाली २ आणे; आणि हीं फळें पेटींतून आलेलीं असतील तेव्हां, प्रत्येक पेटीस ४ आणे अशा दरानें दलाली आकारतात. तसेंच, एका दलालानें आपले दलालीचे दर डाळिंबांच्या बाबतींत खालीं दिल्याप्रमाणें असल्याचें सांगितलें :—

विक्रीची किंमत	१ रु. हून कमी असल्यास,	दलाली दर करंड्यास	१ आणा
,, ,,	१ ते १॥ रु. पर्यंत ,,	,, ,, ,,	२ आणे
,, ,,	१॥ ते ३ रु. पर्यंत ,,	,, ,, ,,	४ आणे
,, ,,	३ रु. किंवा त्याहून ज्यास्त असल्यास दलाली	,,	८ आणे

पेटींतून येणाऱ्या फळांच्या बाबतींत प्रत्येक पेटीस दलाली ४ आणे.

पेरूच्या बाबतींत, दलालीचा नेहमींचा दर प्रत्येक करंडीमागें खालीं दिल्याप्रमाणें असतो :—

करंडीची विक्रीची किंमत १० आण्यांहून कमी असल्यास, दलाली प्रत्येक करंडीस ०१ प्रमाणें; किंमत ०१० ते ०१२ च्या दरम्यान असल्यास, दलाली १¼ आणाप्रमाणें; किंमत ०१२ ते १ रु. च्या दरम्यान असल्यास, दलाली १½ आणाप्रमाणें; आणि विक्रीची किंमत १ रु. हून अधिक असल्यास, दलाली प्रत्येक रुपयास १½ आणाप्रमाणें. अंजीर व लिंबें ह्या दोन फळांच्या बाबतींत बिछाइतास दलाली द्यावी लागत नसून, ती गिऱ्हाइकानें रुपयास दोन आणे याप्रमाणें द्यावी लागते. रायवळ आंब्यांच्या प्रत्येक गाडीस २ रु. प्रमाणें दलाली आकारतात. वर सांगितलेले दलालीचे दर विक्रीच्या किंमतीच्या शें. ७ ते १३ यांच्या दरम्यान म्हणजे बरेच ज्यास्त आहेत हें लक्षांत येईलच. सदरहू दलालीच्या दरांची तुलना इंग्लंडमधील दलालीच्या दरांशीं करावयाची झाल्यास, एक गोष्ट लक्षांत ठेविली पाहिजे ती ही कीं, इंग्लंडमधील दलाल फळें भरण्याकरितां रिकाम्या करंड्या किंवा पेट्या फळबागवाल्यांस पुरवितात. त्यामुळें करंड्या किंवा पेट्या वापरण्यास दिल्याबद्दलचें भाडेंहि अर्थात् त्या दलालींतच धरण्यांत येतें. आपल्याकडे दलालांनीं रिकाम्या करंड्या किंवा पेट्या वापरण्याकरितां देण्याची पद्धतच नाहीं; त्यामुळें ह्या सदराचा अर्थातच इकडील दलालींत अंतर्भाव होत नाहीं. तसेंच, इंग्लंडमध्यें बहुतेक-

करून विक्रीच्या किंमतीवर दलाली आकारावयाची, व मालाचा भाव उतरल्यास मात्र करंडीमार्गे किंवा पेटीमार्गे अमुक अशा रीतीनें दलाली आकारावयाची,--असें जें दुटप्पी धोरण आढळतें, तसें पुण्याच्या बाजारांत आढळत नाहीं, हें इकडील बिछाइतांचें सुदैवच म्हणावयास पाहिजे !

वर निव्वळ दलालीसंबंधीं विचार झाला. परंतु दलालाकडून बिछाइतास जाणाऱ्या पट्टींत दलालीशिवाय इतर कांहीं बाबींचाहि समावेश करण्यांत आलेला असतो. ह्या बाबींचे तीन वर्ग करितां येतील. त्यांपैकीं पहिल्या वर्गांत (१) बिछाइताच्या वतीनें दलालानें केलेला खर्च; व (२) इतर प्रकारचें कांहीं काम दलालानें बिछाइताकरितां केलें असल्यास त्याचा खर्च; अशा दोन बाबी असून, शिवाय आणखी अशीं कांहीं सदरें असतात कीं, तीं म्हणजे केवळ दलाली वाढविण्याचा एक मार्ग असतो. ह्यांपैकीं पहिल्या वर्गांत वाहतुक व म्युनिसिपॅलिटीची जकात, ह्या दोन खर्चांच्या बाबी येतात. पुणें शहरांत बैलगाडीनें किंवा मोटारीनें येणाऱ्या फळांचा वाहतुकीचा खर्च पुष्कळ वेळां बिछाइताच्या वतीनें द्यावा लागतो; व मग अर्थात्च ही खर्चाची रक्कम दलाल आपल्या पट्टींत दाखवितो. जकातीच्या बाबीची हीच स्थिति असते. पुणें शहराच्या मार्केटांत विक्रीकरितां येणाऱ्या मालावर 'मार्केटचा कर' ('Market Toll') असा मुळींच नाहीं; तरीपण पुणें शहराच्या हद्दींत विक्रीकरितां येणाऱ्या सर्व प्रकारच्या मालावर येथील म्युनिसिपॅलिटी जकात आकारते; ही जकात माल घेऊन येणाऱ्या गाडीवानाला किंवा मोटारवाल्याला शहराच्या हद्दींत शिरण्यापूर्वी जकातीच्या नाक्यावर भरावी लागते. बिछाइतानें सांगितलेलें असल्यास, त्याच्या वतीनें दलाल गाडीवाल्यास किंवा मोटारवाल्यास त्यानें भरलेल्या जकातीचें पैसे चुकते करितो.

खर्चाच्या बाबींच्या दुसऱ्या वर्गांत, हमाली, टपालखर्च, आणि बट्टा किंवा कसर (म्हणजे नोटांची मोड किंवा मोडेबद्दल नोटा देण्याघेण्याबद्दलचें कमिशन) ह्या बाबी येतात. 'मार्केट हमाली' या सदरांत, बैलगाडींतून किंवा मोटारींतून माल खालीं उतरवून तो दलालाच्या विक्रीच्या जागेपर्यंत किंवा वखारीपर्यंत घेऊन जाण्याचा हमालीचा खर्च येतो. ह्या सदराखालचा आकार कोणत्या दरानें आकारावयाचा ह्यासंबंधीं कसलाहि ठराविक नियम नसून, निरनिराळ्या दलालांच्या पट्टींतील आकारणींत बराच फरक दिसून येतो. इतकेंच नव्हे तर, त्याच दलालानें, त्याच बिछायताच्या, त्याच हंगामांतील, त्याच प्रकारच्या फळांच्या, निरनिराळ्या दिवशीं झालेल्या विक्रीवर दलाली कधीं कधीं वेगवेगळ्या दरानें आकारण्यांत आलेलीहि आमच्या पाहण्यांत आहे. व हमालीसंबंधीं असें कळतें कीं, माल बैलगाडीनें आलेला असल्यास, हमाली कमी द्यावी लागते; किंवा कधीं कधीं तर मुळींच द्यावी लागत नाहीं. कारण, गाडींतून माल उतरण्याचें व दलालाच्या गाळ्यावर नेऊन ठेवण्याचें काम स्वतः गाडीवानच करितो. परंतु माल जेव्हां मोटारीनें येतो, तेव्हां मात्र मोटार हांकणा किंवा त्याचा क्लीनर यांची माल उतरण्याच्या कामीं मदत बहुतेककरून होत नसल्या हमाली हटकून आकारण्यांत येते.

दलालाच्या पट्टींत 'टपालखर्च' ह्या सदराखालीं खर्च नमूद केलेला तर, तो ती पट्टी बिछाइताकडे पोष्टानें पाठविण्याबद्दल असतो. ह्या सद

खर्च मुंबईच्या दलालांच्या पट्टींत बहुधा नेहमींच दाखविलेला असतो; पण पुण्याच्या दलालाच्या पट्टींत मात्र तो दाखविलेला आढळत नाहीं. कारण, पुण्यास माल घेऊन येणाऱ्या इसमाच्या हातींच, विक्रीच्या एकूण रकमेंतून खर्च वजा जातां उरणारी बाकी व हिशेबाची पट्टी दलालाकडून बहुधा पाठविण्यांत येते. मोटारीनें माल आल्यास मात्र, दलालाची पट्टी टपालानेंच पाठविण्याची ज्यास्त आवश्यकता असते. पण पट्टी, आज नाहीं तर उद्यां, बिछाइताच्या किंवा त्याच्या माणसाच्या हातीं समक्ष पाठवितां येण्यासारखी असल्यामुळें, पुण्याच्या दलालाला टपालखर्च आकारावा लागण्याचे प्रसंग फारच थोडे येतात. हा खर्च जेव्हां आकारण्यांत येतो, तेव्हां तो दर खेपेस १॥ आणा ह्या दरानें आकारला जातो.

दलालाच्या पट्टींतील खर्चाची तिसरी बाब म्हणजे दलालानें बिछाइताकरितां केलेल्या कामगिरीबद्दलचा आकार ही होय. कित्येक दलालांच्या पट्टींत 'बट्टा' म्हणून जें एक सदर असतें, त्याचा अर्थ नोटा मोडून रुपये किंवा नाणें घेण्याबद्दल किंवा रुपये व नाणें देऊन नोटा घेण्याबद्दल जें कमिशन द्यावें लागतें तें, असा कांहीं जणांनीं सांगितला; परंतु एकंदरींत ह्या सदराचा खरा अर्थ आम्हांस कोणाकडूनहि नीटपणें कळला नाहीं.

दलालाच्या पट्टींत दाखविण्यांत येणाऱ्या खर्चाच्या बाबींचा एकच वर्ग आतां सांगावयाचा उरला आहे; आणि तो म्हणजे अन्याय्य अशा बाबींचा होय. कारण, ह्या वर्गांतल्या एकाहि बाबीनिमित्त दलालाला यत्किंचित् देखील खर्च किंवा श्रम पडलेले नसतात. ह्या वर्गांतलें खर्चाचें पहिलें सदर म्हणजे 'जागाभाडें' (Rent) हें होय. मागें सांगितल्याप्रमाणें, प्रत्येक दलाल म्युनिसिपॅलिटीकडून मार्केटांतील लहानशी जागा आपल्या धंद्याकरितां आंखून घेतो; व त्या ठिकाणीं आपल्या बिछाइताकडून आलेला माल मांडून ठेवून त्याची विक्री करितो. सदरहू जागे ('गाळ्या') बद्दल त्याला जें भाडें द्यावें लागतें, त्याचा अंतर्भाव त्यानें वस्तुतः आपल्या दलालीच्या धंद्याच्या खर्चांतच केला पाहिजे. बिछाइताकडून एकदां दलाली वसूल केल्यावर, पुन्हां 'जागाभाडें' या नांवाखालीं आणखी कांहीं आकारण्याचें कारण नाहीं. सर्वच दलाल ह्या सदराखालीं आकारणी करितात असें नाहीं; तरीपण, आम्हीं तपासून पाहिलेल्या दलालांच्या पट्ट्यांत, एका प्रमुख दलालानें जागाभाडें आकारलेलें आमच्या नजरेस आलें. त्याची आकारणी त्यानें मालाच्या प्रत्येक गाडीमागें एक आणा ह्या दरानें केलेली होती.

अन्याय्य बाबींच्या वर्गांतील दुसरी बाब म्हणजे 'धर्मादाय' ही होय. कापूस, धान्य वगैरे हरएक प्रकारच्या मालाच्या विक्रीच्या बाबतींत, 'धर्मादाय' ह्या सदराखालीं थोडे तरी पैसे कापून घेण्याचा दलालवर्गाचा रिवाज हिंदुस्थानांत बहुतेक सर्वत्र आढळतो. पण ह्या सदराखालीं घेतलेल्या पैशांचें पुढें काय होतें हें एक गूढच असतें. पुण्याच्या मार्केटांतील दलालांकडून 'धर्मादाया'च्या नांवाखालीं कापून घेतल्या जाणाऱ्या पैशासंबंधीं चवकशी केली असतां असें कळलें कीं, कांहीं हिंदु दलाल व कांहीं मुसलमान कल्चर्स, मिळून बनलेल्या दलालांच्या एका संयुक्त कमिटीकडे ह्या धर्मादाय-फंडाची इकडे तो आहे. हा फंड सुमारें रु. ५,००० पर्यंत जमलेला असून तो इंपीरियल

बँकेंत पडून आहे असें कळतें. ह्या फंडाचा विनियोग कसा करावा ह्यासंबंधीं मतभेद आहे; तो असा कीं, हिंदु दलालांच्या मतें आळंदीसारख्या क्षेत्राच्या ठिकाणीं एखादी धर्मशाळा बांधावी, व मुसलमान दलालांच्या मतें एखादी मशीद बांधावी असें आहे. शिवाय, सदरहू धर्मादाय-कमिटींत आपला कोणीच प्रतिनिधि घेण्यांत आलेला नाहीं अशी बिछाइत-वर्गाची तक्रार आहे. हल्लीं 'धर्मादाया'च्या नांवाखालीं वसूल केले जाणारे पैसे बिछाइत स्वेच्छेनें देत नसून, पुष्कळशा बिछाइतांना या जबरीच्या वसुलीबद्दल अत्यंत चीड आहे, असेंहि आमच्या नजरेस आलेलें आहे. पुणें-मार्केटांतील कांहीं दलाल हल्लीं 'धर्मादाय' या सदराखालीं कांहीं एक कापून घेत नसले तरी, तो कापून घेणारे दलालहि बरेच आढळतात. व अशा रीतीनें घेण्यांत येणारा 'धर्मादाय' फळांच्या प्रत्येक गाडीमागें बहुधा एक आणा या दरानें आकारलेला असतो.

वरील हकीकतीवरून निरनिराळ्या दलालांची आपल्या पट्टींतील वेगवेगळीं सदरें भरण्याची तऱ्हा कशी भिन्न असते हें दिसून येईल. एकीकडे दलालानें आपल्या दलालीशिवाय दुसऱ्या कोणत्याहि सदराखालीं आकारणी केलेली नाहीं अशीं पुष्कळ उदाहरणें आम्हांस आढळलीं; तर उलट, वर सांगितलेल्या दुसऱ्या अनेक सदरांपैकीं प्रत्येक सदराखालीं निदान थोडीतरी आकारणी करणाऱ्या दलालांचींहि कित्येक उदाहरणें सांपडलीं. वर सांगितल्याप्रमाणें, ह्यांपैकीं जीं सदरें दलालानें आपल्या बिछाइताच्या वतीनें केलेल्या खर्चाचीं, किंवा त्याच्याकरितां करण्यांत आलेल्या कामाबद्दलचीं असतील, तीं योग्यच आहेत असें समजण्यास हरकत नाहीं; पण दुसरीं जीं कांहीं धडधडीत असमर्थनीय असतील, त्यांचा अंतर्भाव दलालानें आपल्या हिशोबाच्या पट्टींत बिलकूल करितां कामा नये असा निर्बंध घालणें जरूर आहे. पट्टींतील योग्य अशा सदरांच्या बाबतींत देखील आकारणीच्या पद्धतींत मुळींच धरबंध नसून कित्येकदां त्यांत छपवा-छपवीच्या धोरणाचा संशय आल्याशिवाय राहात नाहीं. म्हणून दलालांनीं बिछाइतास द्यावयाची हिशोबाची पट्टी व तिच्यांतील तपशिलाचीं सदरें, यांचें स्वरूप निश्चितपणें ठरविण्यांत येऊन, त्यास कायद्याचा पाठिंबा मिळणें आवश्यक आहे.

दलालांच्या पट्ट्यांतील निरनिराळीं सदरें व त्या सदरांखालीं केली जाणारी आकारणी यासंबंधीं आतांपर्यंत विचार झाला. आतां, फळें विकून दलालाच्या हातीं येणाऱ्या मूळच्या रकमेचा खरा आंकडा पट्टींत नमूद केला जातो किंवा नाहीं याचा विचार करूं. ह्या बाबतींतल्या इंग्लंडमधील रिवाजासंबंधीं लिहितांना 'किंमतींची सरासरी काढणें' (Price Averaging) व 'किंमतींचा मेळ घालणें' (Price Adjustment) असे दोन प्रकारचे रिवाज तिकडे चालू असल्याबद्दल मागें उल्लेख केलेलाच आहे. कित्येकदां दलाल लोक आपल्या पट्टींत मालाच्या विक्रीची खरी किंमत न देतां, त्या दिवशीं मालाच्या एकंदर सर्व गटांना आलेल्या भावांची सरासरी घेऊन, त्या सरासरीच्या भावानें होणारी किंमत पट्टींत नमूद करितात; हा पहिल्या प्रकारचा रिवाज झाला. ह्या-शिवाय, बाजारभावांत एखाद्या वेळीं एकदम चलबिचल झाल्यास, खरी विक्रीची किंमत कळविल्यानें (बिछाइतास संशय येऊन) त्याचें मन बिथरून जाईल; म्हणून येथील दलाल, निरनिराळ्या दिवसांच्या पट्ट्यांतील विक्रीच्या किंमतींत (फारसा

दिसून येणार नाहीं अशा बेतानें) साधारण मेळ घालून, पट्टींत किंमती नमूद करतात; हें दुसऱ्या प्रकारच्या रिवाजाचें उदाहरण होय. मुंबई किंवा पुणें मार्केटांत हे रिवाज कितपत चालू आहेत, ह्याबद्दल बिछाइतांकडून जी कांहीं थोडीशी माहिती मिळाली, तिच्यांत एकवाक्यता अशी कांहींच दिसून न आल्यामुळें, कोणतेंहि निश्चित विधान करणें कठिण आहे. कांहीं बिछाइतांचा त्यांच्या दलालांवर पुरा विश्वास असून, पट्टींत लिहून फळविण्यांत येणाऱ्या विक्रीच्या किंमती खऱ्याच असतात असें त्यांचें मत दिसलें; तर उलट, कित्येक बिछाइतांनीं पट्टींतील मालविक्रीचा आंकडा कित्येकदां सपशेल खोटा असतो हें आपणांस ठाऊक असलें तरी, आपण ह्या बाबतींत दलालांच्या तावडींत सांपडल्यामुळें नाइलाजानें आपण गप्प बसतों असें सांगितलें. परंतु, ह्या बाबतींत बिछाइतांची साधारण मतें काय आहेत एवढें ह्यावरून दिसून येत असलें तरी, खऱ्या वस्तुस्थितीच्या आकलनाच्या दृष्टीनें त्यांना किती महत्त्व द्यावें हें सांगणें कठिण आहे. निरनिराळ्या दिवसांच्या किंमतींत फारसा फरक न दिसेल अशा बेतानें किंमती कळविण्याचा जो प्रघात विलायतेंत चालू असल्याचें वर सांगितलें, तसा प्रघात मुंबई व पुणें येथें कितपत चालू आहे असें येथील दलालांना स्पष्ट विचारलें असतां, तशी पद्धत इकडे मुळींच प्रचारांत नाहीं असें ते म्हणतात. परंतु, एकाच दिवशीं फळांचे निरनिराळे गट निरनिराळ्या भावाने गेले असल्यास, त्यांची सरासरी घेऊन त्या दरास अनुसरून पट्टींतील विक्रीच्या किंमतीचा आंकडा कळविण्याची पद्धत मात्र विशिष्ट परिस्थितींत अंमलांत आलेली दिसते. उदाहरणार्थ, दलालाला बिछाइताचा माल कधीं कधीं स्वतःच्या जबाबदारीवर उधारीनें विकावा लागतो; आणि मग कांहीं दिवसांनीं ह्या उधारीचे पैसे जेव्हां वसूल करण्याची वेळ येते, तेव्हां सर्व रकम हातीं न येतां त्यापैकीं थोडे तरी पैसे बुडतात. होतां होईतों स्वतःच्या पदराला खार न लागूं देतां, हें नुकसान त्याला बिछाइताच्याकडून वसूल करून घ्यावयाचें असतें. त्याकरितां तो ज्या पद्धतीचें अवलंबन करितो, तिच्यांत विलायतेंत आढळणाऱ्या वर सांगितलेल्या दोन्ही प्रकारांचा संयोग झालेला दिसून देतो. विक्रीचा खरा आंकडा न कळविण्याचा दुसरा एक प्रकार सांगतां येईल. कित्येकदां दलाल लोक घेवारी लोकांप्रमाणें स्वतःच्या जबाबदारीवर फळांची घाऊक खरेदी करितात. उदाहरणार्थ, पुणें मार्केटांत पेरू व मुंबई मार्केटांत मोसंबी कधीं कधीं स्थानिक खरेदीदारांच्या गरजेपेक्षां ज्यास्त येतात; त्यामुळें, ह्या लोकांची खरेदी होऊन जो माल उरेल, तो स्व[illegible] जोखमीवर विकत घेऊन दुसऱ्या ठिकाणच्या बाजारांकडे रवाना करणें दलालांना भाग पडतें. अशा प्रकाराच्या व्यवहारांत जें थोडेंफार नुकसान होण्याची भीति असते तें होऊं नये म्हणून, अशा परिस्थितींत स्वतःच्या अंगावर खरेदी करण्यांत आलेल्या मालाबद्दल पट्टींत जो आंकडा घालावयाचा, तो त्या दिवसाच्या सरासरीच्या भावापेक्षां किंचित् कमी भावानें हिशोब करून घालण्यांत येतो. अशा प्रकारच्या एकंदर परिस्थितींत बिछाइताचें नुकसान न व्हावें म्हणून इंग्लंडमध्यें इ. सन १९२६ त करण्यांत आलेल्या 'हार्टिकल्चरल् प्रोड्यूस ॲक्टा' (बागाइत मालाबाबतच्या कायद्या)च्या धर्तीवर एखादा कायदा इकडे तावडतोब होणें जरूर आहे, असें आम्हांस वाटतें.

फळांच्या विक्रीसंबंधाची प्रस्तुत चवकशी चालू असतांना जी एक गोष्ट आमच्या विशेष लक्षांत आली ती ही कीं, विक्रीच्या बाबतींत होणाऱ्या फसगतीचें किंवा अन्यायाचें निराकरण फळबागवाल्यांना करितां येत नसल्यामुळें, ते एकंदरींत या संबंधांत निराश व उदासीन झालेले दिसतात. निरनिराळ्या रीतीनें उलट सुलट असे कितीहि प्रश्न त्यांना विचारिले तरी, त्यांचें निराशेच्या सुरांतील एकच उत्तर येतें तें असें कीं, 'कांहीं केलें तरी, दलालापुढें आमचें कांहीं चालत नाहीं. मग विनाकारण खटपट करून तरी काय उपयोग ? दलाल जी कांहीं त्याच्या इच्छेप्रमाणें हिशोबाची पट्टी व पैसे पाठवील ते घ्यावेत आणि स्वस्थ बसावें !' विशेषतः, फळांचे रोजचे खरे घाऊक बाजारभाव फळबागवाल्यांना निःपक्षपातीपणानें व सचोटीनें कळविण्याची व्यवस्था आजतागायत अस्तित्वांत आलेली नसल्यामुळें. तर, फळबागवाल्यांची स्थिति जास्तच केविलवाणी झालेली आहे.

दलालांकडून पट्टींतील हिशोबाप्रमाणें पैसे वेळेवर मिळतात किंवा नाहीं असें विचारिलें असतां, ह्या बाबतींत मात्र कोणाचीच तक्रार आमच्या कानांवर आली नाहीं. पुण्यास फळें पाठविलीं असलीं म्हणजे, पुष्कळदां स्वतः बिछाइतच मार्केटांत विक्रीच्या वेळीं हजर असतो; व विक्रीचे पैसे त्याला लागलींच रोख मिळतात. कधीं कधीं बिछाइत किंवा त्याच्या वतीनें कोणी इसम बाजारांत आलेला नसल्यास, विक्रीच्या हिशोबाची पट्टी व कधीं कधीं प्रत्यक्ष रक्कम देखील, माल घेऊन आलेल्या गाडीवानाबरोबर पाठविण्यांत येते. पुण्याहून बिछाइताकडे मनीऑर्डरीनें रक्कम पाठविण्याचा प्रसंग क्वचितच येतो. मुंबईच्या मार्केटाकडे रवाना करण्यांत आलेल्या मालाच्या बाबतींत, माल पाठविल्यापासून चार पांच दिवसांच्या आंत दलालाकडून विक्रीच्या हिशोबाची पट्टी बिछाइताच्या हातीं येते; व प्रत्यक्ष पैसे सुमारें पंधरा दिवसांनीं मनीऑर्डरीनें येतात. विक्रीचे रोजचे थोडथोडे पैसे वरचेवर मागविल्यानें मनीऑर्डरीचा खर्च जास्त होतो, व शिवाय एकदम ठोक रक्कम हातीं येत नाहीं; म्हणून कांहीं बिछाइत दलालांकडे बरेचसे पैसे सांठले म्हणजे एकदम मागवून घेतात.

बिछाइतांस बाजारभावांची बातमी कळविण्याची दलालांकडून कांहीं व्यवस्था होते काय अशी चवकशी केली असतां असें कळतें कीं, सामान्यतः बिछाइताकडे मालविक्रीची पट्टी पाठवितांना त्याबरोबरच बाजारभावाच्या परिस्थितीसंबंधीं ठोकळ माहिती दलाल कळवितो. पण विशेषप्रसंगीं, भाव तेजीचे असून, मालाचा उठाव जारीनें होत असल्यास, दलाल आपआपल्या बिछाइतांस मुद्दाम पत्र लिहून ताबडतोब माल पाठविण्याबद्दल सूचना देतात. पण असे प्रसंग एकंदरींत फारच थोडे असतात; व अशा प्रसंगीं देखील, बाजारभावासंबंधीं नक्की किंवा तपशीलवार अशी माहिती बिछाइतास कांहींच मिळत नाहीं.

(५) विक्रीकरितां लागणाऱ्या भांडवलाचा पुरवठा

खोतीदारांना भांडवलाचा पुरवठा दलालांकडून–विशेषतः मुंबईच्या दलालांकडून–होतो, असें मागें सांगितलेंच आहे. मुंबईच्या दलालांनीं पुरंधर तालुक्यांतील खोतीदारांना सुमारें एक लक्ष रुपयेपर्यंत रकमा आगाऊ दिलेल्या असतात असें कळतें.

मुंबईच्या दलालवर्गाइतका पुण्याचा दलालवर्ग सधन नसल्यामुळें, त्यांच्याकडून खोतीदारांस फारसे आगाऊ पैसे मिळत नाहींत. एकंदरींत मुंबईच्या किंवा पुण्याच्या मार्केटांतील दलाल फळबागवाल्यांना प्रत्यक्ष आगाऊ पैसे देत नसून, ते खोतीदारांना माल देतात. तसेंच, मार्केटांतील गाळेवाल्यांना (दुकानदारांना) ते बऱ्याच सढळ हातानें उधारीवर माल देतात; कारण त्याशिवाय, त्यांचा धंदाच चालणार नाहीं अशी परिस्थिति आहे. पुणें मार्केटासंबंधीं तर असें कळतें कीं, येथील दलालांनीं गाळेवाल्यांना उधार दिलेल्या मालाबद्दलच्या बाक्या वसूल करणें दलालांना फारच कठिण जातें. एकीकडे खोतीदारांकडून उसनवार पैशांची मागणी, तर दुसरीकडून गाळेवाल्यांना उधारीवर माल देण्याची जरुरी, असा दुहेरी पेंच असल्यामुळें पुण्याच्या दलालांची तर फारच ओढाताण होते; त्यामुळें त्यांना अडचणीच्या प्रसंगीं मार्केटांतील नाणें-खुर्दाची देवघेव करणाऱ्या सराफांकडून कित्येकदां लहान-लहान रकमा देखील उसनवार घेण्याची पाळी येते. ह्या लहानशा रकमा अर्थात् अगदीं थोड्या दिवसांपुरत्या घेतलेल्या असल्यामुळें त्या लवकरच परत करण्यांत येऊन, लागतील तेव्हां पुन्हा घ्यावयाच्या, व काम झालें कीं लागलींच परत करावयाच्या, असा क्रम एकसारखा चाललेला असतो. जास्त दिवसांच्या मुदतीनें पैसे पाहिजे असल्यास, ती नड सराफांकडून भागण्यासारखी नसल्यामुळें, दलालांना त्याकरितां धंदेवाईक सावकाराकडे जावें लागतें. त्यांच्या व्याजाचा दर दरमहा दर शेंकडा ०१२ ते १ रु. पर्यंत असून, कर्जास तारण म्हणून घर किंवा इतर कोणती तरी मिळकत गहाण लावून द्यावी लागते. मार्केटांतील सराफाकडून थोडक्या मुदतीकरितां हातावर घेतलेल्या रकमा लहान असल्या तरी, व्याजाचा दर बाहेरच्या सावकाराकडील लांब मुदतीच्या कर्जाच्या व्याजापेक्षां ज्यास्त असतो.

मुंबईच्या क्राफर्ड मार्केटांतील दलाल तेथील मारवाडी सावकारांकडून ज्या कर्जाऊ रकमा घेतात, त्यांवरील व्याज दरमहा दरशेंकडा १½ ते ३ टक्केपर्यंत असतें. अशा प्रकारचें कर्ज ह्या दलालांना किती काढावें लागतें याचा अंदाज आम्हांस कळला नाहीं. विशेष आश्चर्याची गोष्ट अशी कीं, एकीकडे ह्या दलालांना अडचणीच्या वेळीं कर्जाऊ घ्याव्या लागणाऱ्या रकमांवर इतकें जबर व्याज भरावें लागत असूनहि, ते दुसरीकडे खोतीदारांना अगदीं सढळ हातानें आगाऊ पैसे व तेहि बिनव्याजी देतच असतात! फळबागवाल्यांकडून बागांची खोती घेतांना, त्यांना विसारादाखल पैसे देण्याकरितां किंवा अशाच इतर कारणांकरितां खोतीदारांना दलालांकडून वेळोवेळीं रकमा उसनवार घ्याव्या लागतात. मग हंगाम सुरू झाल्यावर खोतीदारांकडून येणाऱ्या फळांची विक्री करून जमा झालेल्या पैशांतून, दलाल आपण उसनवार दिलेल्या ह्या रकमा वसूल करून घेतात; पण ते ह्या रकमांवर व्याज मात्र मुळींच आकारीत नाहींत. ह्यांत त्यांचा मुख्य हेतु म्हणजे खोतीदारांकडून आपणांकडे विक्रीकरितां फळें एकसारखीं येत राहावींत हाच असला पाहिजे हें उघड आहे; शिवाय, त्यांच्या धंद्यांत फायद्याची कूस बरीच असली पाहिजे हेंहि यावरून स्पष्ट दिसून येतें.

(६) घाऊक व्यापारी

पुणें शहरच्या केवळ स्थानिक खरेदीकरितां होणाऱ्या फळांच्या पुरवठ्याचा विचार केला तर, येथें आरंभीं स्वतः मोठ्या प्रमाणांत फळें खरेदी करून, मग तीं किरकोळ दुकानदारांना किंवा फेरीवाल्यांना विकणारे घाऊक व्यापारी पुणें शहराच्या मार्केटांत नाहींत. गाळेवाले, फेरीवाले वगैरे लहान सहान व्यापारी आपणांस लागणारीं फळें प्रत्यक्ष दलालापासूनच विकत घेऊन मग तीं किरकोळीनें विकतात. फळें विकत घेऊन तीं पराठिकाणीं परत-विक्रीकरितां पाठविण्याचा जेव्हां प्रश्न येतो, तेव्हांच घाऊक व्यापाऱ्यांचा तेथें शिरकाव होतो; आणि सदरहू मार्केटांत हा धंदा करणारे कांहीं थोडेजण आढळताताहि. पुणें जिल्ह्यांत पैदा होऊन व प्रथम पुणें मार्केटांतच येऊन, आणि तेथून पुन्हा दुसरीकडे विक्रीस पाठविण्याकरितां येणारीं अशीं फळें म्हणजे मुख्यतः संत्रे, मोसंबी, पेरू व रायवळ आंबे हीं होत; यांशिवाय, पोपया, शिताफळें वगैरे, त्या मानानें कमी महत्त्वाचीं, दुसरीं कांहीं फळेंहि अशींच दुसरीकडे रवाना होतात. पुणें मार्केटांत लिंबें खरेदी करून तीं विक्रीकरितां मुंबईस पाठविणारा असा फक्त एकच व्यापारी आहे. डाळिंबें क्वचित् फेर-रवाना (re-consign) होत असलीं तरी, तीं फारच थोड्या प्रमाणांत होतात; आणि अंजीर व केळीं ह्या फळांच्या बाबतींत तर फेर-रवानगी जवळ जवळ मुळींच होत नाहीं असें म्हटलें तरी चालेल. हिंदुस्थानच्या इतर भागांतून पुणें-मार्केटांत येणाऱ्या फळांपैकीं कांहीं दक्षिण हिंदुस्थानांत ठिकठिकाणीं फेर-रवाना होतात. उदाहरणार्थ, उत्तर हिंदुस्थानांतून येणारीं नासपातीं व सफरचंद. पुणें मार्केटांतील घाऊक व्यापारी, उत्तर व दक्षिण हिंदुस्थानांतल्या निरनिराळ्या बाजारांकडे फळें रवाना करण्याचें काम मुख्यतः करितो; तो पुण्याच्या दलालांमार्फत खरेदी केलेल्या फळांची फेर-भरणी (re-packing) करून तीं परगांवच्या दलालांकडे विक्रीकरितां पाठवितो. पुणें-मार्केटांत मोठे घाऊक व्यापारी असे चार किंवा पांच जण आहेत. पुणें-मार्केटाच्या जवळच भाड्यानें घेतलेल्या जागेंत ते फळांची फेर-भरणी करितात; आणि त्यांच्या हिशोबाचें व पत्रव्यवहाराचें कामहि तेथेंच चालतें. सदरहू व्यापारी, दररोज जो जो माल खरेदी करितात, तो सर्व रोजच्या रोज इतरत्र रवाना करून ते मोकळे होतात; येथें माल ठेवून तो सांठविण्याचा असा प्रसंग बहुतेक कधींच येत नाहीं. घाऊक व्यापाऱ्यांकडून बाहेरगांवीं रवाना होणारा माल तेथील किरकोळ व्यापाऱ्यांच्या आगाऊ मागणीवरून पाठविण्यांत येत नसून, तेथील दलालांकडे तो 'जांगड' (on consignment) म्हणून पाठविण्यांत येतो. उलट इतर ठिकाणचीं फळें अडतीवर विक्रीकरितां ह्याच व्यापाऱ्यांकडे येतात. उदाहरणार्थ, उत्तर हिंदुस्थानांतून नासपातीं व सफरचंद, अहमदाबादकडून कलमी बोरें, दक्षिण हिंदुस्थानांतून कलमी आंबे, किंवा मुंबईच्या व्यापाऱ्यांकडून परदेशांतलीं फळें यांच्याकडे विक्रीकरितां येतात; मात्र पुण्याचे व्यापारी स्वतःच्या जबाबदारीवर हीं फळें कधींच आणवीत नाहींत. मागें सांगितलेंच आहे कीं, पुणें-मार्केटांत येणारे पेरू व मोसंबी ह्या दोन प्रकारच्या फळांपैकीं फार मोठा भाग पुन्हा बाहेरगांवीं विक्रीकरितां पाठविण्यांत येतो. पुण्यांतील पेरूच्या

दलालांपैकीं तिघे किंवा चौघेजण स्वतःच्या जबाबदारीवर पेरू विकत घेऊन मुंबईच्या दलालांकडे विक्रीकरितां पाठवितात; ह्या दलालांशिवाय, हेंच काम करणारे कांहीं थोडे निव्वळ घाऊक व्यापारी आहेत. पुण्यास येऊन पुन्हा विक्रीकरितां बाहेर जाणारा बहुतेक सर्व पेरू मुंबईसच जातो; पण बाहेर जाणारीं मोसंबीं मात्र वेगवेगळ्या तीन दिशांनीं रवाना होतात. ह्याचा तपशील मागें (प्रकरण नं. १ मध्यें) दिलाच आहे. दिल्लीसारखीं उत्तर हिंदुस्थानांतील ठिकाणें, आणि बेळगांव, कोल्हापूर, रायचूर वगैरे दक्षिण हिंदुस्थानांतील ठिकाणें, इत्यादीकडे फळें पाठविण्याच्या कामांत मात्र दलालांपैकीं कोणी भाग घेत नाहीं असें दिसतें. पुणें-मार्केटांतील फळांच्या घाऊक व्यापाऱ्यांपैकीं एकानें दलालीच्या धंद्यांतहि शिरण्याचा प्रयत्न केला; पण इल्लींच्या दलालवर्गानें एकजुटीनें करून विरोध केल्यामुळें, त्या व्यापाऱ्याला हा नाद सोडावा लागला. हा विरोध होण्याचें मुख्य कारण असें कीं, हा व्यापारी पुणें-मार्केटांत परठिकाणाहून (उत्तर हिंदुस्थानांतून) नुकता वीस वर्षांपूर्वी आलेला असल्यामुळें तो अद्यापि ' परका ' समजला जातो. पुण्यांतील दलाल, आपल्या नेहमींच्या दलालीच्या धंद्याबरोबरच घाऊक व्यापार देखील करितात. पुणें-मार्केटांतून मुंबईच्या दलालांकडे विक्रीकरितां जाणारीं संत्रीं व मोसंबीं बहुधा पुण्याच्या दलालांनींच स्वतःच्या जोखमीवर पाठविलेलीं असतात. पोपया, सीताफळें, वगैरे त्या मानानें कमी महत्त्वाचीं फळें स्वतःच्या जोखमीवर विकत घेऊन, परत-विक्रीकरितां बाहेरगांवीं पाठविणारे असे येथें फक्त एक दोनच छोटेसे व्यापारी असून, ते मार्केटांत चालणाऱ्या लिलांवांत निवडक फळांचे गट विकत घेतात; व नंतर तीं फळें परत मुंबईस विक्रीकरितां पाठवितात. पेरूचा घाऊक व्यापार करणाऱ्यांचा एक स्वतंत्रच वर्ग असून, त्यांनीं आपल्या ह्या मुख्य धंद्यास यदाकदाचित् दुसऱ्या एखाद्या धंद्याची जोड दिलीच तर, ती बहुधा रायवळ आंबे व चिंच ह्या दोन जिनसांच्या व्यापाराची असते. बाकीच्या फळांच्या बाबतींत महत्त्वाचे असे फक्त तीन किंवा चार घाऊक व्यापारी असून, ते पुणें-मार्केटांत संत्रे, मोसंबीं, डाळिंबें वगैरे खरेदी करितात; व नंतर हीं फळें स्वतःच्या जोखमीवर ते बाहेरगांवीं पाठवितात. शिवाय हेच व्यापारी उत्तर हिंदुस्थानांतील सफरचंद, पीच (सपताळू), नासपाती, द्राक्षें, वगैरे फळें पुण्यास आणवितात. दक्षिण हिंदुस्थान किंवा कोंकण वगैरेकडील कलमी आंबे व नाशिककडील द्राक्षें यांचा व्यापार करणारे दोघे तिघेजण येथील दलालवर्गापैकींच आहेत. एकंदरींत, पुण्याच्या मार्केटांतील फळांचा घाऊक व्यापार कांहीं अगदीं थोड्या इसमांच्या हातांत आहे; आणि पेरूच्या दलालांशिवाय घाऊक व्यापार करणारे असे फक्त दोघे किंवा तिघेजण असून, ते बड्या दलालांच्या वर्गांत मोडणारे आहेत. अर्थात्, कांहीं लहान सहान व्यापारीहि ह्या प्रकारचा व्यवसाय करीत असलेले आढळतात; परंतु त्यांना ' घाऊक व्यापारी ' म्हणणें यथार्थ होईल किंवा नाहीं याची शंकाच आहे. कारण, ते जो माल पाठवितात तो स्वतःच्या जोखमीवर जांगड म्हणून दलालांकडे पाठवीत नसून, बाहेरगांवच्या श्रीमंत लोकांकडून आलेल्या आगाऊ मागणीप्रमाणें लहान सहान पार्सलें पाठवितात.

आंबे व केळीं ह्या दोन फळांच्या घाऊक व्यवहारांचे कांहीं विशिष्ट प्रकार

असून, त्याचें विवेचन अद्यापि करावयाचें राहिलें आहे. पुणें मार्केटांत येणाऱ्या रायवळ आंब्यांपैकीं बरेचसे आंबे पंढरपूर, सोलापूर वगैरे पूर्वेकडील ठिकाणांकडे जातात. परंतु हे व्यवहार पुण्याच्या घाऊक व्यापाऱ्यांच्या हातीं नाहींत; हंगामापुरते बाहेर गांवांहून येणारे कांहीं व्यापारी येथें हिरव्या आंब्यांच्या गाड्यांच्या गाड्या खरेदी करून परस्पर रवाना करितात. मात्र पुण्याचे कांहीं लहान सहान घेवारी (व्यापारी) दुसऱ्या एका रीतीनें रायवळ आंब्यांच्या धंद्यांत गुंतलेले आढळतात. हे लोक पुण्यास येणाऱ्या हिरव्या रायवळ आंब्यांच्या गाड्यांपैकीं कांहीं गाड्या खरेदी करितात; व त्यांची आढी घालून, ते पिकवितात; आणि नंतर हे पिकलेले आंबे पुन्हा बाजारांत नेऊन, दलालांमार्फत, किरकोळ विक्री करणारे गाळेवाले, फेरीवाले किंवा प्रत्यक्ष गिऱ्हाईक इत्यादिकांना विकतात. हा धंदा करणारे बहुतेक सर्वजण फळांच्या लहान सहान व्यापारी वर्गांतले असून, त्यांच्या व्यापाराचें क्षेत्रहि फारच मर्यादित असतें.

केळ्यांच्या व्यापाराची पद्धति इतर फळांहून अगदींच वेगळी असलेली आढळते. प्रथम जुन्नर तालुक्यांतून येणाऱ्या केळ्यांच्या विक्रीचा विचार करावयाचा झाल्यास, ह्या केळ्यांच्या बाबतींत सर्वांत महत्त्वाचा फरक म्हणजे येथें दलालांच्या मध्यस्थीचा लवलेशहि दिसून येत नाहीं हा होय. पुण्याच्या जवळपासच्या बागांतील केळ्यांची विक्री मात्र रे-मार्केटांतील दलालांमार्फत होते. पुरंधर तालुक्यांतील वाल्हें व त्याच्या आजूबाजूच्या टापूंत पैदा होणाऱ्या केळ्यांपैकीं कांहीं केळीं पुण्याचे दोन घाऊक व्यापारी खरेदी करितात; हे व्यापारी केळ्यांचा हंगाम सुरू होण्यापूर्वीच तिकडे जाऊन व बागांच्या मालकांना समक्ष भेटून, हंगाम सुरू झाल्यावर अमक्या भावानें आम्ही तुमच्याकडून केळीं घेऊं, असें आगाऊच ठरवून ठेवितात. हीं केळीं वाल्ह्याहून पुण्यास घेऊन जाण्याची व्यवस्था हे व्यापारी स्वतःच करितात. वाल्ह्याच्या केळ्यांचा हंगाम मात्र जुन्नर तालुक्यांतील केळ्यांच्या मानानें लहान असून, मालाचा पुरवठाहि जुन्नरच्यापेक्षां फारच कमी असतो. जुन्नर तालुक्यांत पैदा होणाऱ्या केळ्यांपैकीं पुष्कळशा केळ्यांची जी विक्री होते ती अशी कीं, हीं केळीं जुन्नर भागांतून बैलगाडीनें पुण्यास सकाळच्या सुमारास दाखल होतात. सदरहू केळ्यांच्या गाड्या उतरण्याचें मुख्य ठिकाण पुणें शहरांतील दारूवाल्याच्या पुलाजवळ आहे. ह्या ठिकाणीं येणाऱ्या केळ्यांची घाऊक खरेदी करणारे पांच-सहा मोठे व्यापारी पुणें शहरांत असून, त्यांच्या वखारी शहराच्या निरनिराळ्या भागांत आहेत. याशिवाय, ह्या व्यापाऱ्यांचे किरकोळ विक्रीचे गाळे रे-मार्केटांत आहेत. हे व्यापारी सकाळीं आपल्या मार्केटांतल्या गाळ्यावर बसतात. दरम्यान, केळ्यांच्या गाड्यांबरोबर येणारे इसम, मार्केटांत हिंडून तेथें चाललेल्या स्थानिक लिलावांतील भाव पाहतात; आणि शिवाय केळ्यांच्या निरनिराळ्या व्यापाऱ्यांना भेटूनहि भावाचा अंदाज पाहतात. तिकडे अड्ड्यावर उतरलेल्या गाड्यांतील केळ्यांची प्रत्यक्ष विक्री मग दुपारीं होते. तेथें दलालांमार्फत विक्री न होतां, प्रत्यक्ष मालधनी (किंवा त्याच्या वतीनें येणारा इसम) व व्यापारी यांचें एकमेकांशीं प्रत्यक्ष खाजगी रीतीनें बोलणें चालणें (private treaty) होऊन विक्रीचा भाव ठरतो; उघड अगर गुप्त, कसलाच लिलांव असा येथें होत

नाहीं. येथें येणाऱ्या गाड्यांतील केळ्यांचे घड कांहींसे अपक्व असतात. सबब वखारींत नेल्यावर, केळीं लवकर पिकून तीं रंगदार व्हावींत म्हणून त्यांची आढी किंवा 'भट्टी' रचावी लागते. (सदरहू भट्टींत एक मडकें व त्यांत पेटलेलें गोवरीचें खांड ठेवून, त्याचा धूर भोंवतालच्या घडांना लागेल अशी योजना असते.) पुणें शहरांत विक्रीकरितां येणारीं केळीं, इतर फळांप्रमाणें येथून परगांवीं पाठविलीं जात नाहींत. येथील व्यापाऱ्यांच्या वखारींत तीं जशीं पिकून तयार होत जातील, तसतशीं तीं ह्या व्यापाऱ्यांच्या मार्केटांतील दुकाना (गाळ्या) मार्फत खपतात; किंवा दुसरे लहान सहान दुकानदार, फेरीवाले, वगैरे लोक ह्या घाऊक व्यापाऱ्यांकडून विकत घेऊन, तीं किरकोळीनें गिऱ्हाइकवर्गास विकतात.

(७) फुटकळ विक्री

फळांच्या विक्रीच्या प्राथमिक अवस्थांपेक्षां, किरकोळीच्या अवस्थेसंबंधीं सविस्तर माहिती मिळविण्याच्या आमच्या कामांत तर ज्यास्तच अडचणी आल्या. फळबागा लावणाऱ्या शेतकऱ्यांकडून फुटकळ विक्रीबाबत आम्हांस मुळींच माहिती मिळाली नाहीं; आणि फुटकळ विक्री करणारे लोक पुष्कळ असूनहि, ते विक्रीच्या एकंदर प्रक्रियेंत भाग घेणाऱ्या मध्यस्थ वर्गांत, सर्वांत कमी शिकलेले असल्यामुळें, त्यांच्याकडून महत्त्वाची अशी कसलीच माहिती मिळूं शकली नाहीं. किरकोळीनें विक्री करणाऱ्या इतर लोकांच्या मानानें मार्केटांतील गाळेवाले (त्यांतल्या त्यांत) बऱ्या स्थितींतले असले तरी, आम्हांस कोणत्याहि प्रकारची माहिती देण्याची त्यांची इच्छा दिसली नाहीं.

पुण्यांत फळांची फुटकळ विक्री करणाऱ्या लोकांचे मुख्य तीन वर्ग आहेतः— (१) मार्केटांत बसून विक्री करणारे दुकानदार, (२) घरोघरीं जाऊन विक्री करणारे फेरीवाले, आणि (३) शहराच्या निरनिराळ्या भागांत (अलीकडे गेल्या दोन तीन वर्षांपासून इकडे तिकडे) दिसून येणारीं लहान सहान भाजीचीं व फळांचीं दुकानें. यांपैकीं मार्केटच्या हद्दींत फळांची फुटकळ विक्री करणाऱ्यांचे पुन्हा तीन उपवर्ग होऊं शकतात. ह्यांपैकीं मार्केटच्या इमारतींतले गाळेवाले आणि इमारतीबाहेरच्या खुल्या जागेंतील गाळेवाले हे दोन्हीहि उपवर्ग म्युनिसिपॅलिटीस आपल्या गाळ्यांबद्दलचें भाडें दर महिन्यास भरत असतात; ह्या दोन उपवर्गांशिवाय तिसरा उपवर्ग म्हणजे रोजच्या रोज त्या त्या दिवसापुरतें भाडें देणाऱ्यांचा असतो; व हे लोक मार्केटच्या इमारतीबाहेरील खुल्या जागेंतल्या लहानशा गाळ्यांत आपला माल घेऊन विकावयास बसतात. सदरहू तिसऱ्या उपवर्गांतील लोकांची सांपत्तिक स्थिति अत्यंत गरिबीची असून, ह्यांपैकीं कित्येक जण सकाळीं सुमारें दहा वाजेतोंपर्यंत मार्केटांत बसून, व जी कांहीं फुटकळ विक्री होईल तेवढी केल्यावर, बाकी उरलेल्या फळांचा हारा डोक्यावर घेऊन शहराच्या निरनिराळ्या भागांत घरोघरीं जाऊन विक्री करितात. शहरच्या दूरच्या भागांत फिरणाऱ्या फेरीवाल्यांना मात्र लांब जावयाचें असल्यामुळें, त्यांना मार्केटांत बसून विक्री करण्यास मुळींच फुरसत सांपडत नाहीं; सबब, सकाळीं फळांची खरेदी करून, लागलींच त्यांना विक्रीकरितां निघावें लागतें. पुणें शहरांतील फळांचें मुख्य मार्केट म्हणजे जें रे-मार्केट, त्याशिवाय पुण्याच्या लष्करच्या हद्दींत एक लहानसें मार्केट

आहे; परंतु तेथील गाळेवाले आपल्या मालाची मूळ खरेदी रे-मार्केटांतूनच करितात. पुणें शहरच्या निरनिराळ्या भागांत भाज्यांचीं बरींच दुकानें गेल्या दोन तीन वर्षांत (१९३१ ते १९३४ या सालां) पासून निघालेलीं दिसतात; त्यांत केळीं, कागदी लिंबें, मोसंबी, वगैरे ज्यास्त टिकाऊ असणारीं फळेंहि विकावयास ठेवितात. परंतु ह्या दुकानांच्या मार्फत फळांची विक्री आजमितीस तरी विशेष होत असेल असें वाटत नाहीं. मार्केटांतील गाळेवाल्यांच्या खालोखाल फळांची फुटकळ विक्री करणाऱ्यांचा ह्या शहरांतील महत्त्वाचा वर्ग म्हणजे फेरीवाल्यांचा होय. पुण्याच्या म्युनिसिपॅलिटीनें फेरीवाल्यांच्या बाबतींत लायसेन्स (परवान्या) ची पद्धत अंमलांत आणलेली नसल्यामुळें, ह्या शहरांतील एकंदर फेरीवाल्यांची संख्या कळणें कठिण आहे. तरी पण, अलीकडे पुणें शहराची वाढ बऱ्याच जोरानें होत असल्यामुळें, भाजीपाला व फळें विकणाऱ्या फेरीवाल्यांची संख्या पुष्कळच वाढलेली असावी असें वाटतें. कांहीं भाज्या विकणारे फेरीवाले हातगाड्याहि वापरूं लागले आहेत; परंतु फळांची विक्री करणाऱ्या फेरीवाल्यांजवळ मात्र अद्याप हातगाडी दिसूं लागलेली नाहीं. दलाल लोक मार्केटांतील गाळेवाल्यांना उधार माल देतात; परंतु तसा ते फेरीवाल्यांना बहुधा देत नाहींत. त्यामुळें बऱ्याचशा फेरीवाल्यांना फळांची खरेदी रोखीनें करण्याकरितां, मार्केटांतील नाणें-खुर्द्याची देवघेव करणाऱ्या सराफाकडून कर्जाऊ पैसे घ्यावे लागतात. पैसे कर्जाऊ घेणारा फेरीवाला सराफाच्या वर्गांतला नसल्यास, त्यास दररोज दर रुपयास एक आणापर्यंत देखील व्याज द्यावें लागतें; परंतु त्यांच्या वर्गांतल्या व नेहमीं वरचेवर कर्ज घेणाऱ्या फेरीवाल्यांच्या बाबतींत, व्याज दररोज दर रुपयास अर्धा आणा ह्या दरानें आकारलें जातें.

खुद्द पुणें शहरांतील विक्रीच्या एकंदर प्रक्रियेचें वर्णन आम्हीं येथवर बरेंच विस्तरशः केलें; आणि त्याचें कारणहि उघडच आहे. पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या फळांकरितां सबंध जिल्ह्यांत सर्वांत महत्त्वाचें असें बाजाराचें ठिकाण म्हणजे पुणें शहर हेंच होय. केळीं व रायवळ आंबे हीं दोन फळें वगळल्यास, ह्या जिल्ह्यांतील लहान लहान शहरांत किंवा खेड्यापाड्यांत फळांचा खप फारच कमी होतो. संत्र्यामोसंब्यांच्या बाबतींत फक्त गळीच्या किंवा कमी दर्ज्याच्या कांहीं थोड्या फळांचा स्थानिक खप होतो; तसेंच अंजीर ऐन हंगामांत खूप स्वस्त झाले म्हणजे त्यांचा कांहीं थोडासा खप पैदाशीच्या गांवीं किंवा त्यांच्या आसपास होतो. डाळिंबांचा स्थानिक खप तर मुळींच होत नाहीं; परंतु कलिंगडांच्या बाबतींत मात्र थोडा तरी स्थानिक खप बहुधा होतो. जिल्ह्यांतील कित्येक गांवीं भरणाऱ्या आठवड्याच्या बाजारांत आणि रेलवेच्या स्टेशनांवरहि फळांचा कांहींसा खप होतो. अलीकडील मोटारीच्या वाहतुकीमुळेंहि फळांचा स्थानिक खप कांहीं थोड्या प्रमाणांत होऊं लागला आहे. ह्या जिल्ह्यांतील वाहतुकीच्या मोठ्या रस्त्यांवरील मोटारी थांबण्याच्या तळावर (स्टँडवर) फळें विकावयास ठेवलेलीं आढळतात. हीं फळें मात्र बहुधा साधारण प्रतीचीं व कित्येकदां तर अगदींच हलक्या प्रतीचीं असलेलीं आढळतात.

खेड्यापाड्यांत होणाऱ्या खपाच्या दृष्टीनें केळ्यांचें व रायवळ आंब्यांचें किती महत्त्व आहे हें पुढील गोष्टींवरून दिसून येईल. बाल्ह्यास केळ्यांची घाऊक खरेदी

करण्याकरितां जाणारे व्यापारी बहुधा लोणंद, शिरवळ, वडगांव, जेजुरी, वगैरे आसपासच्या ठिकाणचेच असून, वाल्ह्यास पैदा होणाऱ्या केळ्यांपैकीं बहुतेक केळीं हेच (स्थानिक) व्यापारी घेऊन टाकितात. जुन्नर तालुक्यांत पैदा होणाऱ्या केळ्यांपैकीं लहान व कमी दर्ज्याचीं केळीं बहुतेक पैदाशीच्या गांवीं किंवा त्याच्या आसपास खपतात; आणि पैदाशीचा बराचसा भाग अहमदनगर जिल्ह्यांतल्या कांहीं बाजारपेठांकडे रवाना होतो. तसेंच, पुरंधर तालुक्यांत पैदा होणाऱ्या रायवळ आंब्यांपैकीं कांहींचा खप जवळपासच्या गांवींच होतो; व कांहीं सोलापूर जिल्ह्यांतील बाजारांकडे रवाना होतात. खेड-शिवापूर येथें व ह्या गांवाच्या आजूबाजूस पैदा होणाऱ्या रायवळ आंब्यांच्या बाबतींत असेंच होतें. सदरहू भागांत पैदा होणारे आंबे दूरच्या बाजारपेठांकडे परस्पर किंवा पुणें-मार्गानें रवाना होतात. त्यामुळें असें होतें कीं, खेड-शिवापूरसारख्या निरनिराळ्या फळांच्या पैदाशीच्या कांहीं ठिकाणांस, त्या त्या फळाच्या हंगामापुरतें, एखाद्या मोठ्या महत्त्वाच्या बाजाराचें स्वरूप प्राप्त होतें. उदाहरणार्थ, खेड-शिवापूरसारख्या ठिकाणीं आंब्यांच्या हंगामांत, दर आठवड्याच्या बाजारांत, आंब्यांच्या गाड्या सुमारें दोनशेंपर्यंत येतात; आणि सोलापूर, पंढरपूर, इत्यादि परजिल्ह्यांतल्या ठिकाणचे बेपारी आंब्यांच्या खरेदीकरितां येथेंच येतात.

ह्या स्थानिक विक्रीच्या व्यवहारांत देखील, फळांची पैदास करणारे बागवाले, त्यांचा (फळांचा) प्रत्यक्ष उपयोग करणाऱ्या गिऱ्हाइकांस तीं परभारें विकत असल्याचीं उदाहरणें क्वचित्च आढळतात. वाल्ह्याच्या एक दोघां शेतकऱ्यांचीं केळीं त्यांच्याच वतीनें विकणारे एकदोघे इसम पुण्याच्या मार्केटांत आढळले; एवढें केवळ अपवादात्मक उदाहरण सोडल्यास, फळबागवाल्यांनीं स्वतः गिऱ्हाइकांस (consumers) मार्केटांत बसून अथवा रस्त्यानें फिरत घरोघरीं जाऊन फळें विकल्याचीं उदाहरणें आमच्या नजरेस आलीं नाहींत. खेड्यापाड्यांतून होणाऱ्या स्थानिक विक्रीचे बाबतींत दलाल कोठेंच आढळत नाहींत; परंतु जेथें स्थानिक विक्री मोठ्या प्रमाणावर होते अशा ठिकाणीं,–(उदा०– केळीं व आंबे ह्या दोन फळांच्या बाबतींत) प्रत्यक्ष दलाल नसला तरी निदान एखादा घाऊक व्यापारी तरी मध्यें उपस्थित होतो. फळबागवाले जेव्हां आपलीं फळें आजूबाजूच्या गांवीं विकतात, तेव्हां तीं स्वतः खाणाऱ्या गिऱ्हाइकांस प्रत्यक्ष विकत न बसतां, फेरीवाले वगैरे फुटकळ विक्री करणाऱ्यांस विकतात. (आंबे व केळीं ह्या रिवाजास अपवाद नाहींत.)

फळबागवाल्यांनीं आपल्या बागांतील फळें तीं प्रत्यक्ष खाणाऱ्यांना विकण्याचे सामान्यतः चार प्रकार पाश्चात्य देशांतून आजकाल दृष्टीस पडतात. (१) स्वतःच्या मालकीच्या जागेंतील दुकानांतून विकणें, (२) रस्त्याच्या कडेला बसून विकणें, (३) टपालविक्री (पोस्ट-पार्सलें पाठवून विक्री) करणें, व (४) गांवांत फेरी करून व घरोघरीं जाऊन, किंवा मार्केटांतील फुटकळ विक्रीच्या गाळ्यावर बसून, विक्री करणें. ह्या निरनिराळ्या प्रकारांपैकीं पहिल्या प्रकाराचें उदाहरण पुणें जिल्ह्यांत आमच्या नजरेस मुळींच आलें नाहीं. टपालमार्फत विक्री करावयाची म्हटल्यास, या मार्गांत अनेक अडचणी येतात; त्यांपैकीं मुख्य अडचणी म्हणजे मागें (पृ. १५ मध्यें) सांगितल्याप्रमाणें आपल्याकडे फळांच्या लक्षणांवरून प्रती ठरविलेल्या नसणें (म्ह. 'एक-

मानीकरणा'चा अभाव) व तसेंच फळबागवाल्यांत शिक्षणाचा व धाडसाचा अभाव, या होत. अलीकडे हिंदुस्थानांत देखील उत्तर भागांतील कुलुची फळें [सफरचंद व पेअर] लहान लहान पार्सलांच्या रूपानें टपालमार्फत पुष्कळ दूरवर पाठविण्यांत येतात; परंतु पुण्याकडील भागांत सदरहू टपालविक्रीची पद्धत कलमी आंब्यासारख्या किंमतवान् फळांच्या बाबतींत देखील अद्यापि अंमलांत आलेली दिसत नाहीं. पोस्टखात्याचें लक्ष अजून इकडे गेलेलें नसून, उंची फळें, अंडीं, वगैरे नाशवंत मालाची टपालमार्गें वहातुक होण्यास जरूर त्या सोयी व खास सवलती पोस्टखात्यानें दिलेल्या आढळत नाहींत; कांहीं विशिष्ट अशा वहातुकीस वस्तुतः इतर गोष्टी अनुकूल असूनहि, आपल्याकडील पोष्ट-पार्सलांचे दर परवडण्यासारखे नसल्यामुळें, बहुतेक कोणाहि फळबागवाल्यास विक्रीची ही पद्धत अंमलांत आणणें आजमितीस शक्य नाहीं. मोटारवहातुकीच्या सडकेच्या नजीक असणाऱ्या बागवाल्यांनीं आपल्या बागांतील फळें रस्त्याच्या कडेला मांडून विकण्याची पद्धत कांहीं पाश्चात्य देशांत आढळते; पण ती आपल्याकडे अद्यापि प्रचारांत आलेली दिसत नाहीं. रेलवे-स्टेशनांवर व विशेषतः मोटारी थांबण्याच्या तळावर मात्र फळांची फुटकळ विक्री करण्याची पद्धत ह्या जिल्ह्यांत, बहुतेक सर्वत्र, थोड्याफार प्रमाणांत प्रचारांत आलेली आढळते; परंतु ह्या बाबतींत एक गोष्ट मात्र लक्षांत ठेविली पाहिजे ती ही कीं, सदरहू फुटकळ विक्रीचे व्यवहार, फळांचा उत्पादक व प्रत्यक्ष गिऱ्हाईक यांच्या दरम्यान फारच अल्प प्रमाणांत (म्हणजे अपवादादाखलच) होतात. अशीं अपवादादाखल उदाहरणें सांगावयाचीं म्हणजे, कलिंगडांची लागवड करणाऱ्यां-पैकीं कांहींजण तीं स्वतःच विकणारे आढळतात. इतर फळांच्या बाबतींत अशीं उदाहरणें बहुधा आढळत नाहींत; कांहीं ठिकाणच्या आठवड्याच्या बाजारांत मात्र, शेतकरी थोडींशीं फळें विक्रीकरितां आणितात; परंतु आठवड्यापुरती मीठमीरची विकत घेण्यास पुरतील एवढ्याच किंमतीचीं तीं असतात.

आतां वर अपवाद म्हणून सांगितलेलीं थोडीं उदाहरणें वगळल्यास, फळबाग-वाल्यांनीं आपलीं फळें प्रत्यक्ष गिऱ्हाइकास विकण्याचा प्रघात सामान्यतः ह्या जिल्ह्यांत नाहीं असेंच म्हटलें तरी चालेल. परंतु फुटकळ विक्री करणाऱ्या स्थानिक लोकांस आपलीं फळें विकणाऱ्या फळबागवाल्यांचीं उदाहरणें ह्या जिल्ह्यांत पुष्कळ आढळतात. हे फुटकळ-विक्रीवाले बहुधा जवळपासच्या प्रत्यक्ष बागांत जाऊन, फळें खरेदी करून आणतात; व तीं सडकेवरील मोटारी थांबण्याच्या नेहमींच्या ठिकाणीं किंवा खेड्या-पाड्यांत भरणाऱ्या बाजारांत नेऊन विकतात. अशी विक्री कशा रीतीनें व किती प्रमाणांत होते याची कांहींशी कल्पना खालीं दिलेल्या उदाहरणांवरून करितां येईल :—

(१) शिक्रापूर (ता. शिरूर) येथील मोटार-तळावर एक फळांचें दुकान असून तें शेजारच्या एका फळबागवाल्याच्या हुकमतीखालीं चाललेलें आहे; ह्या ठिकाणीं संत्रे, मोसंबी, पोपया, इत्यादि फळांची विक्री दरसाल रु. २,५०० पर्यंत होत असावी.

(२) वाल्हें (ता. पुरंधर) येथें चारपांच फेरीवाले असून ते तेथील बागांत केळीं खरेदी करितात; व ह्या फेरीवाल्यांपैकीं प्रत्येकजण दररोज सुमारें १०० केळीं विकतो. ह्या टापूंतील निरनिराळ्या खेड्यांतील मिळून केळ्यांचा एकंदर खप, दर आठवड्यास, २५ गाड्यांपर्यंत होऊं शकतो.

(३) तसेंच जुन्नर तालुक्यांतील आळे, बेल्हें व राजुरी या ठिकाणच्या फेरी-वाल्या (बाया) आठवड्याच्या बाजारांतील विक्रीकरितां, प्रत्येकीं, २०० ते ३०० पर्यंत केळीं खरेदी करितात. ह्या तीन गांवांच्या आजूबाजूच्या टापूंतील ह्या फेरीवाल्या बायांची संख्या अजमासें ४० ते ५० पर्यंत असावी. ज्या दिवशीं बाजार नसेल त्या दिवशीं ह्या बाया आसपासच्या मोटार-तळावर केळीं विकावयास बसतात.

(८) मुंबई-मार्केटांतील फळांची विक्री

येथपर्यंत मुख्यतः पुणें शहरांतील व जिल्ह्यांतील फळविक्रीसंबंधाची परिस्थिति वर्णिलेली असून, सदरहू वर्णनांत मुंबई-मार्केटाचा उल्लेख केवळ प्रसंगवशात् आलेला आहे. प्रस्तुत संशोधनाचा मुख्य संबंध पुण्याशीं होता; परंतु पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या फळांपैकीं पुष्कळशीं फळें मुंबई मार्केटांत खपत असल्यामुळें, पुण्याच्या फळबाग-वाल्यांच्या दृष्टीनें पुण्याप्रमाणेंच मुंबईच्या क्रॉफर्ड-मार्केटांतील परिस्थितीचें अवलोकन करणें हेंहि बरेंच महत्त्वाचें असणार हें उघड आहे. म्हणून मुंबईच्या मार्केटासंबंधीं आम्हांस मिळालेली माहिती खालीं थोडक्यांत देत आहों.

मुंबईच्या फळांचा बाजार अर्थातच पुण्यापेक्षां किती तरी पटीनें मोठा असून, तेथें हिंदुस्थानच्या सर्व भागांतून फळें येतात; इतकेंच नव्हे तर, परदेशांतूनहि कांहीं फळें येतात. तेथील विक्रीची मोडणी स्थूलमानानें पुण्यासारखीच आहे. सर्व महत्त्वाच्या फळांच्या घाऊक विक्रीचें मुंबईतील मुख्य ठिकाण म्हणजे क्रॉफर्ड-मार्केट हें होय. भायखळ्याचें मार्केट हें मुख्यतः भाजीपाल्याच्या विक्री-करितां असून, कांहीं प्रकारचीं कमी दर्जाचीं फळेंहि येथें विक्रीस येतात. अलाहाबाद, जबलपूर, वगैरे ठिकाणचे पेरू जरी क्रॉफर्ड-मार्केटांत विक्रीस जात असले, तरी दक्षिण महाराष्ट्रांतील पुणें व इतर जिल्ह्यांतले पेरू भायखळ्याच्या मार्केटांत जातात. हिरवे आंबे, पिकलेले रायवळ आंबे, आणि कांहीं जातींचीं केळीं, ह्या फळांची घाऊक विक्री मुख्यतः भायखळ्याच्या मार्केटांतूनच होते. तसेंच, खरबुजें व टरबुजें (कलिंगडीं) हीं क्रॉफर्ड-मार्केटाप्रमाणें भायखळ्याच्या बाजारांतहि पुष्कळ प्रमाणांत घाऊक विक्रीकरितां येतात. यांशिवाय इतर सर्व फळें क्रॉफर्ड-मार्केटांत विक्रीस जातात.

पुण्याहून मुंबईच्या क्रॉफर्ड-मार्केटाकडे रवाना होणारा बहुतेक सर्व माल हुंडे-कऱ्यामार्फतच जातो. बोरीबंदर स्टेशनावर माल पोहोंचतांच, तो ताबडतोब मार्केटांतील दलालांकडे घेऊन जाण्याचें काम कांहीं विशिष्ट हमालांकडे असतें. सदरहू हमाल हा माल स्टेशनावरून स्वतः डोक्यावरून किंवा बैलगाडींतून नेतात. स्टेशनावरून मार्केटा-पर्यंतच्या ह्या वाहतुकीच्या कामाबद्दल ह्या हमालांना शंभर डागांमागें ३ ते ६ रु. पर्यंत (डाग लहान किंवा मोठे असतील त्या मानानें) दलालांकडून मिळतात. हमाल लोक मार्केटांत माल थेट, ज्या दलालाच्या नांवानें तो आलेला असेल त्याच्या लिलांवाच्या जागेंतील गाळ्यावर, नेऊन पोहोंचवितात. क्रॉफर्ड मार्केटांत फळांचे लिलांव जेथें चालतात ती जागा मोठी आहे; परंतु तिच्यावर आच्छादन वगैरे कांहीं नाहीं. तेथील निरनिराळ्या दलालांच्या गाळ्यांची हद्द स्पष्ट दिसत नाहीं. पुण्याच्या रे-मार्केटांतील फळांच्या लिलांवाची वेळ साधारणपणें सकाळीं ६ ते १० च्या

दरम्यान असते; परंतु, मुंबईच्या क्रॉफर्ड-मार्केटांतील लिलांव अमुक एकाच ठराविक वेळीं होतात असें नाहीं. क्रॉफर्ड-मार्केटांत फळें येऊन दाखल होण्याच्या वेळा वेगवेगळ्या असल्यामुळें, फळें मार्केटांत दुपारीं येऊन दाखल झाल्यास, त्यांचे लिलांव दुपारीं देखील होतात. उदाहरणार्थ, कोंकणांतून बोटीनें येणाऱ्या कलमी आंब्यांची विक्री बहुशः दुपारीं होते. पुण्याहून मुंबईस येणारीं फळें पहाटेस मार्केटांत दाखल होतात; व लागलीच त्यांचा लिलांव होतो. भायखळा मार्केटांतील लिलांव पहाटेस चार पांच वाजतां (उन्हाळ्याचे दिवसांत तर पहाटेस तीन वाजतां देखील) सुरू होतात. क्रॉफर्ड-मार्केटांत येणाऱ्या सर्व मालाचा लिलांव दलालांमार्फत होत असून, हे लिलांव गुप्त पद्धतीनें ('हत्या देऊन') चालतात. क्रॉफर्ड-मार्केटांत किंवा भायखळा मार्केटांत, फळांचे उघड लिलांव असे कोठेंच होत नाहींत. क्रॉफर्ड-मार्केटांत येणारा माल फार असल्यामुळें व मार्केटांतील जागा त्या मानानें अपुरी असल्यामुळें, फळांच्या विक्रीचें काम शक्य तितक्या त्वरेनें होणें आवश्यक असतें; त्यामुळें पुण्याच्या मार्केटांतील पद्धतीप्रमाणें लिलांव सुरू होण्यापूर्वी, जमिनीवर फळें ओतून व त्यांचें ठोकळ मानानें वर्गीकरण करून ढीग करण्यास पुष्कळदां फुरसत नसते; तेव्हां करंडींत किंवा पेटींत असलेलीं फळें खालीं न ओततां, त्यांची विक्री होते. घेवाऱ्यांना माल पाहतां यावा, म्हणून एका गंटांतल्या करंड्यांपैकीं किंवा पेट्यांपैकीं एक-दोन डाग नमुन्यादाखल उघडून ठेवितात. लिलांवाच्या जागेवर मालाची गर्दी नसून, दलालांना फुरसत असल्यास, ते कधीं कधीं निवडक फळांचे लहान लहान ढीग जमिनीवर मांडून ठेवितात. (उदा०—उत्तम आपुसच्या आंब्यांचे चार ते आठ डझन फळांचे ढीग करून ठेवण्यांत आलेले आमचे पाहण्यांत आलेले आहेत.) पुणें-मार्केटांत फळें भरून पाठविण्याकरितां उपयोगांत आणिलेल्या करंड्या व खोकीं अशीं दोन्ही फळवाल्यांकडे परत येतात; परंतु मुंबई-मार्केटाकडे जाणाऱ्या करंड्या परत न येतां, फक्त पेट्या परत येतात. मुंबई मार्केटांतील घेवाऱ्यास आंतील मालाबरोबर करंडीहि मिळते. करंडीचा त्याला उपयोग असल्यास, तो ती ठेवून घेतो; व नको असल्यास, आंतील फळें काढून घेतल्यावर, करंडी तेथेंच टाकून देतो. अशा प्रकारें घेवाऱ्यांनीं टाकून दिलेल्या करंड्या पुन्हा उपयोगांत आणितां येण्यासारख्या असल्यास, लिलांवाच्या जागेचा मक्तेदार अशा सर्व रिकाम्या करंड्या जमा करून त्यांचा लिलांव करितो.

दलालांकडून येणाऱ्या पट्टींत फळांच्या विक्रीच्या किंमतीचा जो आंकडा दाखविण्यांत आलेला असतो, त्याच्या खरेपणाबद्दल फळबागवाल्यांत व इतर बिछाईत वर्गाच्या मनांत कित्येकदां बराच अविश्वास दिसून येतो; व तो पुणें जिल्ह्यांतील बिछाइतांच्या मनांत, पुण्याच्या दलालवर्गापेक्षां, मुंबईच्या दलालवर्गासंबंधानें जास्त प्रमाणांत वसत असल्याचें आमच्या निदर्शनास आलें आहे. ह्याचें कारण असें कीं, पुणें जिल्ह्यांतला बिछाईत किंवा त्याच्या वतीनें कोणीतरी इसम पुणें मार्केटांत विक्रीच्यावेळीं पुष्कळदां हजर राहूं शकत असल्यामुळें, तेथील बाजारच्या परिस्थितीसंबंधाची प्रत्यक्ष माहिती त्याला जास्त चांगली कळत असते. शिवाय दुसरें असें कीं, पुणें मार्के-

टांतील विक्रीच्या बाबतींत गुप्त लिलांवापेक्षां उघड लिलांवाच्या विक्रीचे व्यवहार सामान्यतः जास्त प्रमाणांत होतात. ह्या दोन्ही कारणांमुळें पुण्याच्या दलालाच्या पट्टींतील विक्रीच्या किंमतीच्या आंकड्यावर बिछाईतवर्गाचा मुंबईच्या दलालाच्या आंकड्यापेक्षां जास्त विश्वास असतो. पुणें जिल्ह्यांतील बिछाईतवर्गाला पुण्यापेक्षां मुंबई जास्त दूर असून, मुंबईच्या मार्केटांतील विक्रीच्या व्यवहारांसंबंधीं सामान्यतः माहिती कमी असल्यामुळें व विशेषतः मुंबईची विक्री बहुतकरून गुप्त लिलांवानें होत असल्यामुळें, एकंदरींत मुंबईच्या दलालांकडील आंकड्यांसंबंधीं बिछाईतवर्गास जास्त संशय वाटतो. मुंबईचे दलाल आपल्या पट्टींत जो आंकडा कळवितात, त्यासंबंधीं ज्यास्त बारकाईनें व तपशीलवार शोध करणें आम्हांस शक्य झालें नाहीं. त्यामुळें 'सरासरीनें येणारी किंमत कळविणें' (Price Averaging) किंवा *किंमतीचा मेळ घालणें (Price Adjustment) असले प्रकार मुंबईच्या दलालांच्या पट्ट्यांच्या बाबतींत अंमलांत आलेले असतात किंवा नाहीं हें सांगतां येत नाहीं. परंतु हे प्रकार मुंबईचे दलाल उपयोगांत आणितात, असा उघड आरोप कांहीं जणांनीं केलेला आमच्या कानीं आलेला आहे.

'मुंबई क्रॉफर्ड मार्केट फ्रूट ॲंड व्हेजिटेबल मर्चंट्स असोसिएशन' ह्या नांवाची, तेथील फळांच्या व भाज्यांच्या व्यापाऱ्यांची एक संस्था आहे. ह्या संस्थेची स्थापना इ. सन १९२० सालीं झालेली आहे. संस्थेचे जे नियम आहेत, त्यांचा मुख्य हेतु संस्थेच्या सभासदांनीं आपआपसांत कोणत्याहि प्रकारची गैरवाजवी स्पर्धा करूं नये असा असून, जरूर असेल तेव्हां रेल्वे-कंपन्यांकडे दाद मागण्याचें कामहि ही संस्था करीत असते. संस्थेच्या सभासदांनीं आपल्या बिछाइतांकडून घ्यावयाच्या दलाली (कमिशन) चे दर काय असावेत ह्या संबंधाचे संस्थेनें केलेले नियम आमच्या पाहण्यांत आलेले असून, सभासद असणाऱ्या सर्व दलालांनीं त्याच दरानें कमिशन आकारिलें पाहिजे असें संस्थेच्या नियमांत आहे. येथील मार्केटांत, दलाली आकारण्याचे जे दोन प्रकार आहेत ते असेः—दक्षिण महाराष्ट्रांतील निरनिराळे सर्व जिल्हे, तसेंच नागपूर, वऱ्हाड आणि पोर्तुगीज् गोंवा, ह्याभागांतील सर्व प्रकारचीं फळें, बनारसी बोरें, आणि पेरू या सर्वांच्या बाबतींत, विक्रीच्या किंमतीवर शेंकडा अमुक टक्के अशा पद्धतीनें दलाली आकारतात. हा दर सामान्यतः शें. ६$\frac{1}{4}$ टक्के म्हणजे दर रुपयास एक आणा असा असतो; परंतु कांहीं फळांच्या बाबतींत हा कमी-अधिक होतो. उदाहरणार्थ, मस्कती डाळिंबांच्या बाबतींत, हा दर शेंकडा ३$\frac{1}{2}$ टक्के (म्हणजे बराच कमी) असतो. कमी किंमतीस जाणाऱ्या फळांच्या बाबतींत हा दर विक्रीच्या किंमतीवर न आकारतां, करंडीमागें किंवा पेटीमागें अमुक अशा डागवार भावानें (flat rate) नें आकारण्यांत येतो. स्वस्त फळांच्या बाबतींत दलालाला मेहनत ज्यास्त पडते म्हणून, तो आपली दलाली शेंकडेवारीच्या पद्धतीनें न आकारतां, करंडीमागें अमुक अशा पद्धतीनें आकारतो, अशी सबब त्याच्या वतीनें सांगतां येते; परंतु ही सबब सयुक्तिक दिसत नाहीं. कारण, शेंकडेवारीची पद्धत स्वस्त मालाच्या बाबतींत देखील अंमलांत आणणें वस्तुतः अशक्य नाहीं;

* पृष्ठ ३८ पहा.

दलालीचा दर थोडया टक्क्यांनीं ज्यास्त ठेविला म्हणजे, स्वस्त मालाच्या विक्रीच्या बाबतींत पडणाऱ्या जास्त मेहेनतीबद्दल दलालास मोबदला मिळाल्याप्रमाणेंच होईल. थोडक्यांत सांगावयाचें म्हणजे, दलालीचा धंदा करण्यास परवडेल अशा बेतानेंच दलालीचा दर थोडे टक्के ज्यास्त ठेविला म्हणजे झालें. इतकें सांगण्याचें मुख्य कारण असें कीं, आमच्या मतें, करंडीमागें अमुक अशा डागवार भावानें दलाली आकारण्याच्या पद्धतीमुळें, बिछाइतवर्गाचा बराच तोटा होण्याचा संभव असतो. कारण, माल शक्य तितक्या ज्यास्त किंमतीस विकला जावा अशी खटपट दलालानें करण्याचें प्रयोजन त्यास राहात नाहीं; कोणीकडून तरी, येईल त्या किंमतींत शक्य तितके ज्यास्त डाग विकून टाकण्याची त्याची साहजिक प्रवृत्ति होते. डागावर दलाली असली म्हणजे, जितके डाग ज्यास्त विकले जातील तितकें त्याला ज्यास्त कमिशन मिळतें. डाग विकण्याची घाई केल्यानें कमी किंमत येऊन नुकसान झालें तरी, तें दलालाचें न होतां, बिछाइताचेंच व्हावयाचें असतें ! कमी दर्जाच्या मालावर ह्या पद्धतीनें आकारण्यांत येणाऱ्या दलालीचा बोजा फार जबर बसतो; व मंदीच्या काळांत तर तो फारच डोईजड होतो.

कांहीं फळबागवाल्यांची अशी समजूत झालेली दिसते कीं, आपला दलाल आपल्या स्वतःच्या बाबतींत तरी निदान, विशेष कमी दरानें दलाली आकारितो; परंतु वस्तुतः असें नसतें. मुंबईच्या क्रॉफर्ड-मार्केटांतील दलालांकडून त्यांच्या बिछाइतांकडे पाठविण्यांत आलेल्या, इ. सन १९३० व १९३१ सालच्या, ज्या कित्येक पट्ट्या आम्हीं तपासून पाहिल्या, त्यांवरून पहिली गोष्ट दिसून आली ती ही कीं, सदरहू पट्ट्यांतून केल्या जाणाऱ्या आकारणीचीं छापील सदरें वेगवेगळ्या प्रकारचीं असतात. त्यांपैकीं विशेषतः नेहमीं आढळणारीं सदरें म्हणजे 'दलाली,' 'हमाली,' 'कांटाभाडें,' आणि 'धर्मादाय' हीं होत. हीं सदरें दलालाच्या पट्टीच्या छापील नमुन्यांत दिलेलीं असलीं तरी, तीं सर्व जिच्यांत भरण्यांत आलेलीं आहेत अशी पावती क्वचित्च आढळते. आम्हीं तपासून पाहिलेल्या पट्ट्यांपैकीं, हीं सदरें ज्यांच्यांत वेगवेगळीं भरलेलीं आहेत, अशा पट्ट्या फक्त शेंकडा ५ या प्रमाणांत आढळल्या. बहुतेक पट्ट्यांत वेगवेगळीं सदरें न भरतां, वट-आकारणी केलेली आढळते. पेरूच्या कांहीं पट्ट्यांत (१) 'दलाली', व (२) इतर; एवढ्या दोनच सदरांत आकारणीची विभागणी केलेली दिसली. पण, हें उदाहरण देखील अपवादात्मकच होय. कांहीं पट्ट्यांत 'टपालखर्च' हें सदर तेवढें वेगळें दाखविल्याचें नजरेस आलें. हें सदर बिछाइतास पट्टी पाठविण्यास लागलेल्या पोस्टाच्या तिकिटांबद्दल असतें. हा आकार अर्थात्च दर डागामागें नसून, सबंध पट्टीवर मिळून एक आणा किंवा दीड आणा असतो; मग पट्टींत नमूद झालेल्या डागांची संख्या किंवा त्यांच्या विक्रीची किंमत कितीहि असो. आम्हीं तपासलेल्या पट्ट्यांपैकीं बहुतेक पट्ट्यांत टपालखर्च वेगळा दाखविलेला नव्हता. यावरून एकंदरींत मुंबईच्या दलालांची आकारणी फळांच्या दरएक डागामागें अमुक अशा 'वट' आकारणी (Consolidated charge)च्या स्वरूपांतच असते असें म्हणण्यास हरकत नाहीं. आम्हीं तपासलेल्या पट्ट्यांवरून मुंबईच्या दलालाच्या ह्या एकंदर वट आका-

रणीचें प्रमाण निरनिराळ्या फळांच्या बाबतींत दिसून आलें तें असें :— डाळिंबांच्या करंडीमागें ६ आणे; पेरूंच्या करंडीस ७ आणे (पैकीं ४ आणे दलाली, ३ आणे इतर खर्च); अंजिराच्या करंडीमागें ४½ किंवा ४¾ आणे; संत्र्याच्या बाबतींत सामान्यतः आढळून येणारा दर म्हणजे करंडीमागें ५ आणे असून, कांहीं थोड्या पट्ट्यांत ४¾ आणे, व कांहींत ६ आणेपर्यंतहि, दलाली आकारलेली आढळली. मोसंबीच्या बाबतींत सामान्यतः करंडीमागें ५½ आणे; पण कधीं ५ आणे, तर कधीं ६ आणेपर्यंत, हा दर आढळला. मोसंबीची पेटी असल्यास मात्र, हा दर नेहमीं पेटीमागें ८ आणे असल्याचें दिसून आलें.

मुंबईच्या क्रॉफर्ड-मार्केटांत येणाऱ्या बहुतेक सर्व फळांची विक्री गुप्त लिलावानें ('हस्या' घेऊन) होते; परंतु कधीं कधीं, विशेषतः लिलावांची मुख्य वेळ होऊन गेल्यानंतर, बाकी उरणाऱ्या किंवा नवीन आलेल्या फळांच्या लहानशा गटांची विक्री खाजगी बोलीनें उरकण्यांत येते. मुंबईच्या दलालांजवळ माल सांठविण्यास फारशी जागा नसते; आणि एके दिवशीं फळांना भाव आला नाहीं म्हणून, किंवा कोणत्याहि अन्य कारणांमुळें, दुसऱ्या दिवसापर्यंत माल तसाच ठेवण्याचा प्रसंग (पुण्याच्या दलालांप्रमाणेंच) मुंबईचे दलालहि, होतां होईल तों, येऊं देत नाहींत. मुंबईच्या मार्केटांत फळें व इतर नाशवंत माल सांठविण्याकरितां शीतगृहा-(Cold Storage) ची सोय तेथील म्युनिसिपॅलिटीनें केलेली आहे; परंतु ह्या सोयीचा उपयोग फक्त परदेशच्या व उत्तर हिंदुस्थानांतून येणाऱ्या जास्त किंमतीच्या फळांच्या बाबतींतच फक्त करण्यांत येतो.

सबंध मुंबई शहराकरितां लागणाऱ्या फळांचा पुरवठा प्रथमतः क्रॉफर्ड व भायखळा मार्केटांतूनच होतो. परंतु, मागें सांगितल्याप्रमाणें, ह्या दोन मार्केटांपैकीं फळांच्या पुरवठ्याच्या दृष्टीनें क्रॉफर्ड-मार्केटच जास्त महत्त्वाचें आहे. मुंबईतील इतर लहान मार्केटांना फळांचा पुरवठा ह्या दोन मार्केटांतूनच होतो. हिंदुस्थानच्या निरनिराळ्या भागांतील फळें एकदां मुंबईच्या मार्केटांत आल्यानंतर, पुन्हा विक्रीकरितां त्यांची इतर ठिकाणीं फेर-रवानगी होत नसावी असें दिसतें. परदेशांहून हिंदुस्थानांत येणाऱ्या फळांची, हिंदुस्थानच्या पश्चिम भागांतील, मुंबई हीच मुख्य उतारपेठ असून, पुणें, अहमदाबाद, इत्यादि ठिकाणच्या व्यापाऱ्यांना लागणारीं परदेशचीं फळें ते मुंबईहूनच मागवून घेतात. परंतु हा परदेशच्या फळांचा व्यापार विशेष प्रमाणांत नसतो. परदेशच्या फळांप्रमाणेंच कांहीं उत्तर हिंदुस्थानचीं फळें प्रथम मुंबई मार्केटांत येतात; व मग तेथून पुणें व अशाच इतर ठिकाणीं रवाना होतात. परंतु अलीकडे पुण्यासारख्या ठिकाणचे कांहीं व्यापारी त्यांना लागणारीं उत्तर हिंदुस्थानचीं फळें स्वतःच परस्पर (उत्तर हिंदुस्थानांतल्या ठिकाणाहून) मागवूं लागले असल्यामुळें, मुंबईच्या व्यापाऱ्यांमार्फत होणाऱ्या आयातीचें प्रमाण अर्थातच कमी होऊं लागलें आहे. दक्षिण महाराष्ट्रांतून मुंबईस जीं फळें रवाना होतात, त्यांपैकीं मुंबईहून पुन्हा इतरत्र विशेष प्रमाणांत रवाना होणारें फळ म्हणजे फक्त मोसंबी हें असून, हीं मोसंबीं तेथून ज्या शहरांकडे फेर-रवाना होतात तीं बहुधा गुजराथ, काठेवाड व राजपुताना या भागांतील अस-

तात; व ह्या भागांकडे मुंबईहून हीं मोसंबीं नेहमींच ठरावीक क्रमानें रवाना होतात असें नसून, ज्या ज्या वेळीं मुंबईच्या बाजारांत मोसंबीं विशेष जास्त प्रमाणांत येतात व त्यामुळें जेव्हां त्यांचा भावहि विशेष उतरलेला असतो, तेव्हां ह्या फाजील पुरवठ्याच्या फळांचा कोठेंतरी खप करण्याचा एक मार्ग म्हणून, ह्या भागांकडे हीं मोसंबीं पाठविण्यांत येतात इतकेंच. मुंबईचे दलाल हीं मोसंबीं स्वतःच्या जोखमीवर, वर सांगितलेल्या भागांतील निरनिराळ्या शहरच्या व्यापाऱ्यांकडे विक्रीकरितां पाठवितात; अर्थात्, हे दलाल आपल्या बिछाइतांकडे विक्रीच्या हिशोबाची पट्टी पाठवितांना, तिच्यांत मुंबई-मार्केटांत मोसंबीचा जो चालू भाव असेल त्याच्या अंदाजानें हिशोब करून, विक्रीच्या रकमेचा आंकडा घालतात. अशा प्रकारच्या व्यवहारांत, मुंबईच्या दलालांचें कधीं नुकसान न होतां, बहुतकरून फायदाच होतो, असें चौकशीअंतीं आम्हांस कळून आलें.

मुंबईस बाहेरगांवांहून विक्रीकरितां आलेल्या फळांपैकीं, तेथून पुन्हा विक्रीकरितां इतर ठिकाणीं रवाना होणाऱ्या फळांचें प्रमाण एकंदरींत थोडेंच असल्यामुळें, केवळ घाऊक व्यापार करणारांचा एखादा विशिष्ट वर्ग तेथें असलेला दिसत नाहीं. परदेशांहून घाऊक प्रमाणांत फळें मागविणारे कांहीं व्यापारी आहेत; व ते हीं फळें आपल्या स्वतःच्या जोखमीवर मागवीत असतात. परंतु असे व्यापारी फारच थोडे म्हणजे फक्त चार पांचजणच असून, त्यांपैकीं विशेष मोठ्या प्रमाणावर व्यापार करणारे असे फक्त दोघेजणच आहेत. हिंदुस्थानांत पैदा होणारीं जेवढीं फळें—मग तीं या देशांतल्या कोणत्याहि भागांतील असोत—मुंबईस येतात, तीं मुंबई येथील कोणाहि व्यापाऱ्याच्या जोखमीवर येत नसून, मुंबईमार्केटांतील दलालांकडे निरनिराळ्या ठिकाणचे बिछाईत आपल्या स्वतःच्या जोखमीवर तीं ' जांगड ' म्हणून पाठवितात; आणि मुंबईस न खपणाऱ्या फळांचे, परत विक्रीकरितां पुन्हा दुसऱ्या ठिकाणीं पाठविण्याचे, बहुतेक व्यवहार कांहीं थोडया निवडक दलालांमार्फत होतात. आपण पुण्याच्या बाबतींत, मागें पाहिल्याप्रमाणें, मुंबईच्या बाबतींतहि असला फेर रवानगीचा उद्योग (re-consignment business) दलाल लोक स्वतःच्या जोखमीवर करितात. मुंबईचे दलाल इतर ठिकाणीं जेव्हां हीं फळें पाठवितात, तेव्हां तीं त्या ठिकाणच्या व्यापाऱ्यांकडून त्यांना आगाऊ मागणी आलेली असते म्हणून पाठवितात असें नसून, ते हीं फळें स्वतःच्या जोखमीवर तेथील दलालांकडे अडतीवर पाठवितात. असो. फळांच्या फेर-रवानगीचा हा एक प्रकार झाला. याशिवाय ह्या धंद्याचा दुसरा जो प्रकार आहे, तो म्हणजे फळांच्या धंद्याची अत्यंत फायदेशीर अशी एक बाजू आहे असें म्हणण्यास हरकत नाहीं. हा धंदा म्हणजे संस्थानिक, जहागिरदार, मोठमोठे व्यापारी व इतर श्रीमान् लोक,. इत्यादि बाहेगांवच्या लोकांकडून जसजशा मागण्या येतील, त्याप्रमाणें त्यांना वेळोवेळीं पार्सलें पाठवावयाचीं असा असून, तो आजमितीस क्रॉफर्ड-मार्केटांतील कांहीं मूठभर दलालांच्या व दुकानदारांच्या हातीं आहे.

मुंबई मार्केटांत मोठ्या प्रमाणावर घाऊक खरेदी-विक्री करणाऱ्या व्यापाऱ्यांचा एखादा स्वतंत्र असा वर्ग नसला तरी, तेथें घाऊक व्यवहारच, परंतु ते बऱ्याच

लहान प्रमाणावर, करणाऱ्यांचा एक वर्ग आहे. त्यांना सदरहू मार्केटांत ' चवली दलाल ' असे म्हणतात; परंतु हे दलाली अशी मुळींच करीत नाहींत. हे लोक गरीब असल्यामुळें, ते फळांच्या कांहीं थोड्या करंडया विकत घेतात; आणि त्यांतील कांहीं फळें फेरीवाल्यांना व कांहीं किरकोळ खरेदी करणाऱ्या गिऱ्हाइकांना विकतात. हे चवलीदलाल, आपणांला विक्रीकरितां लागणाऱ्या फळांची खरेदी फळांचे लिलांव चालत असलेल्या ठिकाणीं करितात; व तेथेंच जाण्यायेण्याच्या वाटेच्या बाजूला तीं विकीत बसतात. ह्या वर्गांपैकीं प्रत्येक जणाची रोजची खरेदी सुमारें ५ ते २५ करंडयांपर्यंत असते. हे लोक, निदान थोडे दिवस तरी टिकतील व किंमतींत स्वस्त असून त्वरित खपतील अशींच फळें, होतां होईल तों, विक्रीकरितां घेतात. उदाहरणार्थ, अंजीर किंवा द्राक्षांसारखीं कमी टिकाऊ, किंवा सफरचंद, पेअर, यांसारखीं सामान्य लोकांत लवकर न खपणारीं अशीं फळें न घेतां, मोसंबींसारखीं जास्त टिकाऊ, किंवा आंबे, पेरू इ. सारखीं लवकर खपणारीं फळें ते विक्रीस ठेवितात. ह्यांना फुटकळ विक्री करण्याची मनाई असते. (उदाहरणार्थ, एका करंडीपेक्षां कमी माल एकाच गिऱ्हाइकास त्यांना विकतां येत नाहीं.) लिलांवांच्या जागेंत बसण्याबद्दल, या जागेचा मक्तेदार सदरहू घेवाऱ्यांपैकीं प्रत्येकाकडून, त्यानें विकावयास ठेवलेल्या प्रत्येक करंडीमागें दररोज एक आणा घेतो.

मुंबईच्या क्रॉफर्ड-मार्केटांत फळांची किरकोळीनें विक्री करणारे जे निरनिराळे लोक आहेत, त्यांपैकीं सर्वांत प्रतिष्ठित असा वर्ग म्हणजे मार्केटाच्या इमारतींतील दुकानदारां-(गाळेवाल्यां)चा होय. ह्यांच्या दुकानीं मुंबईत मिळणाऱ्या फळांपैकीं सर्वोत उत्तम व ज्यास्त किंमतवान् अशीं फळें विकावयास ठेवलेलीं आढळतात. ह्या दुकानदारांपैकीं कांहीं मोठमोठ्या दुकानदारांकडे वर सांगितल्याप्रमाणें बाहेरगांवच्या कित्येक श्रीमान् गिऱ्हाइकांच्या मागण्या येत असतात; व त्यांत त्यांना चांगलीच किफायत होते. क्रॉफर्ड-मार्केटांतल्या ह्या दुकानांशिवाय, प्रस्तुत शहराच्या इतर भागांत ठिकठिकाणीं भाज्या व फळें विकण्याचीं दुकानें आढळतात. हे दुकानदार देखील आपणांस विक्रीकरितां लागणारीं फळें, क्रॉफर्ड-मार्केटांतील लिलांवांत स्वतः बोलून, किंवा वर सांगितलेल्या घेवाऱ्यां-(' चवली दलालां ')कडून खरेदी करितात. फळांची किरकोळीनें विक्री करणाऱ्या सदरहू दुकानदारवर्गापेक्षां कमी प्रतिष्ठित (परंतु एकंदरींत मालाचा उठाव करण्याच्या दृष्टीनें ज्यास्त महत्त्वाचा) असा वर्ग म्हणजे फेरीवाल्यांचा होय. हे फेरीवाले, मुंबई शहराच्या केवळ मुख्य भागांतूनच नव्हे, तर शहराच्या निरनिराळ्या मोहल्ल्यांतून व गल्ल्यांतून, इतकेंच नव्हे तर कल्याणसारख्या रेलवेनें ३२ मैल दूर असणाऱ्या आसपासच्या गांवीं रेलवेच्या ' लोकल ' गाडीनें जाऊन, विकतात. ह्या फेरीवाल्यांचेहि कांहीं निरनिराळे वर्ग करितां येतात. उदाहरणार्थ, फोर्टमध्यें हिंडणारे कांहीं फेरीवाले थोडींच पण शेलकीं व उंची फळें (सफरचंद, पेअर, पीच, हापूस-पायरीचे आंबे, इत्यादि) घेऊन फिरतांना आढळतात. याच्या उलट, सामान्य व गरीब लोकांच्या मोहल्ल्यांतून हात-गाडींतून फळें विकत जाणाऱ्या फेरीवाल्यांचा एक वर्ग आहे. मार्केटांत ज्यांचा भरपूर

पुरवठा असून, जीं सर्वांत जास्त स्वस्त असतील, अशीं फक्त एक दोन प्रकारचीं फळें घेऊन हे फिरत असतात. मुंबईतील फळांचे किरकोळीचे दुकानदार किंवा फेरीवाले, या दोघांपैकीं कोणत्याहि वर्गांतील लोकांना त्यांच्या धंद्यांत नक्की किफायत किती होते, हें दाखविणारी अशी माहिती मुळींच मिळूं शकली नाहीं.

एका महत्त्वाच्या बाबतींत, मुंबईच्या मार्केटाची घटना पुणें-मार्केटाहून भिन्न आहे. ती बाब अशी कीं, दलालाचा, घेवाऱ्याचा, व किरकोळीच्या विक्रीचा असे वेगवेगळे धंदे एकाच व्यक्तीनें चालविल्याचीं उदाहरणें पुणें-मार्केटापेक्षां मुंबई-मार्केटांत ज्यास्त प्रमाणांत आढळतात. पुण्यांत घाऊक खरेदीविक्री करणाऱ्या घेवाऱ्यांचा, लहान कां होईना पण स्वतंत्र असा जो वर्ग पाहण्यांत येतो, तसा मुंबईच्या मार्केटांत जवळ जवळ मुळींच नाहीं असें म्हटलें तरी चालेल. दलाल असून, त्याशिवाय फुटकळ विक्रीचीं दुकानेंहि त्याबरोबर चालविणारे इसम, पुणें-मार्केटापेक्षां क्रॉफर्ड-मार्केटांतच ज्यास्त आढळतात. पुणें-मार्केटांतील कांहीं दलालांच्या नांवावर म्युनिसिपॉलिटीकडून भाड्यानें घेतलेले गाळे जरी आढळले, तरी या ठिकाणचीं दुकानें ते स्वतः चालवीत नसून त्यांनीं तीं बहुधा दुसऱ्यांस पोटभाड्यानें दिलेलीं असतात. या मार्केटांत कित्येक वेळीं असेंहि नजरेस येतें कीं, एखाद्या गाळेवाल्याचा (फुटकळ विक्रीवाल्या दुकानदाराचा) धंदा किफायतशीर होऊन त्यानें चार पैसे कमावले, म्हणजे त्याला आपण दलाल व्हावें असें वाटूं लागतें; आणि मग दलाल झाल्यावर, तो आपलें पूर्वीचें फुटकळ विक्रीचें दुकान दुसऱ्यास चालविण्याकरितां देतो; आणि दुकानाला नांव मात्र, कित्येक वेळीं, पूर्वीच्याच माणसाचें चालू राहतें. उलट मुंबईच्या मार्केटांत मात्र असें दिसून येतें कीं, तेथील दुकानदारांपैकीं जवळजवळ निम्मे दुकानदार आपल्या दुकानदारीबरोबरच दलालीचाहि धंदा करितात. आतां, साधारण कोणत्याहि दलालाला आपल्या दलालीच्या धंद्याचेंच काम इतकें असतें कीं, त्याला हा धंदा सांभाळून आणखी दुसरा एखादा धंदा करण्यास फुरसतच नसते हें जरी खरें असलें, तरी धंदा एकाच कुटुंबांतील माणसांचा किंवा भागीदारांचा असल्यास, फुटकळ विक्रीचें दुकान व दलाली हे दोन धंदे चालविणारीं माणसें आंतून एक असूनाहि जगाला दोन्ही स्वतंत्र आहेत असें बाहेरून दाखविणें फारसें कठीण नसतें. शिवाय, मुंबई मार्केटांतील बहुतेक सर्व घाऊक देवघेव दलालांच्या किंवा गाळेवाल्यांच्या हातीं असल्यामुळें, एकाच माणसाच्या हातांत फळांच्या धंद्यांतील भिन्न भिन्न शाखांची मालकी व चालकत्व हीं एकवटलेलीं आढळतात; आणि ह्याचा फळांच्या व्यापारावर अत्यंत वाईट परिणाम होतो असें कांहीं जणांचें म्हणणें आहे. आपला माल ज्यास्तींत जास्त किंमतीला विकण्याची खटपट आपला दलाल करील, अशा भरंवशानेंच वस्तुतः बिछाईत आपलीं फळें दलालाकडे पाठवीत असतो; परंतु दलाल स्वतःच 'घेवारी' बनून जेव्हां माल खरेदी करितो, तेव्हां त्या खरेदीच्या बाबतींत तो कोणता दर लावितो, असा प्रश्न साहजिकच उपस्थित होतो. बिछाइताच्या विश्वासाचा गैरफायदा घेण्याचा मोह उत्पन्न करण्यासारखीच ही परिस्थिति आहे, हें निर्विवाद आहे. दलाल असला गैरफायदा प्रत्यक्ष व्यवहारांत घेतो किंवा नाहीं, व घेत असल्यास किती प्रमाणांत घेतो, हें आम्हांस नक्की सांगतां येत नसलें

तरी, मुंबई सरकारच्या शेतकी-खात्याचे फलसंवर्धनतज्ज्ञ डॉ. जी. एस्. चीमा यांनीं इ. स. १९१२ सालीं प्रसिद्ध केलेल्या अहवालांत असें स्पष्ट म्हटलें आहे कीं, मुंबईचे दलाल, आपआपसांत संगनमत करून विछाईतवर्गास फसवितात असा जो बोभाटा आहे, तो त्यांच्या मतें अयथार्थ नाहीं. खरी वस्तुस्थिति अशी असल्यास, ह्या दलालवर्गानें आपल्या मुख्य दलालीच्या धंद्याव्यतिरिक्त, फळांच्या व्यापाराच्या इतर कोणत्याहि शाखेंत हात घालूं नये, किंवा दलालाशिवाय इतर कोणत्याहि नात्यानें काम करूं नये, असा निर्बंध—मग तो सरकारी कायद्यानें असो, किंवा म्युनिसिपॅलिटीच्या एखाद्या कानूच्या द्वारें असो—घालण्यांत यावा किंवा काय, याचा विचार करणें आवश्यक होईल. इंग्लंडमध्यें ह्या बाबतींत निश्चित स्वरूपाचा असा निर्बंध आढळून येत नसला तरी, लिनलिथगो कमिटीनें आपलें असें स्पष्ट मत नमूद केलेलें आहे कीं, 'विछाइताकडून आपल्याकडे विक्रीकरितां अडतीवर आलेला माल दलालानें स्वतःसच विकणें हें बेकायदेशीर आहे.' इंग्लंडमध्यें इ. स. १९२६ सालीं बागाइती मालाच्या विक्रीबाबत जो कायदा करण्यांत आला, त्यांत दलालांच्या व्यवहारांचें नियमन करणारीं अशीं बरींच तपशीलवार कलमें आहेत; आणि हा कायदा, फक्त एक अपवाद सोडून; बाकी सर्वत्र लागू होतो. (हा अपवाद असा कीं, दलाल आणि विछाईत या दोघांच्या दरम्यान मालाच्या विक्रीसंबंधीं एखादा लेखी करार आगाऊ झालेला असेल तर, त्या कराराच्या कक्षेंत येणाऱ्या व्यवहारास तेवढा हा कायदा लागू नाहीं.) इंग्लंडमध्यें आजमितीस अस्तित्वांत असलेल्या, सदरहू कायद्यासारखे कायदे हिंदुस्थानांत करण्यांत आल्यास, मुंबई, पुणें, वगैरे ठिकाणच्या दलालांच्या कांहीं अन्याय्य रिवाजांस तात्काळ आळा बसेल. युरोपमधील इतर कांहीं देशांतले कायदे तर इंग्लंडांतील कायद्यांपेक्षां ज्यास्तच कडक आहेत; उदाहरणार्थ, फ्रान्स देशांत, दलालानें, मंडईच्या आंत किंवा बाहेर कोठेंहि, स्वतःच्या वतीनें अशी (घाऊक) खरेदी मुळींच करूं नये; व आपल्यामार्फत झालेल्या विक्रीवरील मिळणाऱ्या दलालीशिवाय, इतर कोणत्याहि प्रकारच्या मोबदल्याची त्यानें अपेक्षा करूं नये, असा निर्बंध आहे; आणि अशाच प्रकारचा कडक निर्बंध इंग्लंडमध्येंहि कायद्यानें घालण्यांत यावा, अशी सूचना इंपीरियल एकॉनॉमिक कमिटीनें १९२६ सालच्या आपल्या अहवालांत केलेली आहे.

प्रकरण ३ रें

पुणें येथील रे-मार्केट

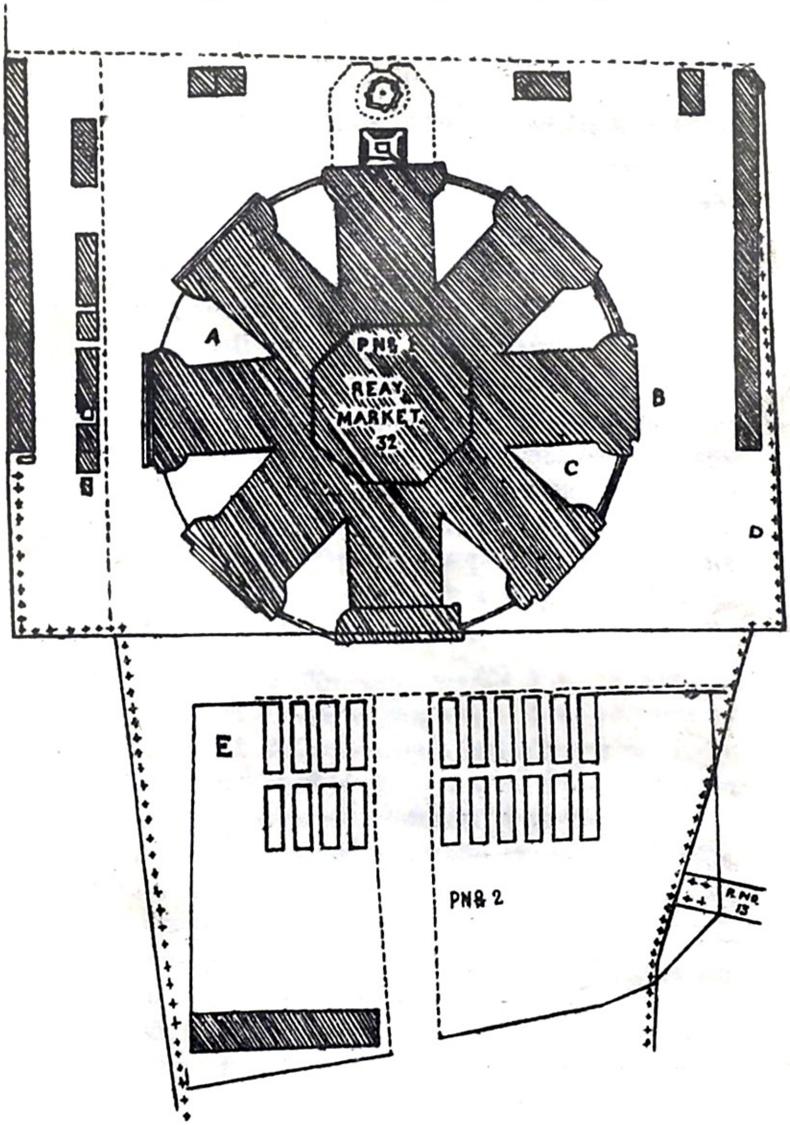
पुणें शहरांतील फळांच्या व भाज्यांच्या विक्रीचें मुख्य ठिकाण म्हणजे रे-मार्केट हेंच असून, येथें घाऊक व किरकोळ अशी दोन्ही प्रकारची विक्री होते. सदरहू मंडई इ. सन १८८४ ते १८८६ च्या दरम्यान बांधण्यांत आली. मंडईशिवाय पुणें शहराच्या निरनिराळ्या भागांत इतरत्र फळें व भाज्या किरकोळीनें विकण्याचीं दुकानें अलीकडे निघूं लागलीं असून, बरेच फेरीवालेहि हें काम करीत असतात. रे-मार्केट हें शहरांत साधारण मध्यवर्ती अशाच ठिकाणीं आहे; परंतु शहराच्या पूर्वभागाकडील लोकांस हें कांहींसें दूर पडत असल्यामुळें, त्या भागाकरितां एक वेगळी मंडई बांधण्याकरितां रु. ५०,००० मंजूर झालेले आहेत. मंडई बांधतांना, त्या वेळेच्या मानानें मोठ्या प्रमाणांत तिची आंखणी करण्यांत आलेली होती असें दिसतें. हिंदुस्थानांतील विशेष मोठ्या व उत्तम रचनेच्या मार्केटांत ह्याची गणना त्या वेळीं तर होत असेलच; परंतु तशी ती अद्यापिहि होते, यांत संशय नाहीं.

थोडक्यांत सांगावयाचें म्हणजे सदरहू रेमार्केटच्या इमारतींत एकंदर गाळे ४७७ आहेत. त्यांपैकीं, १९३१ सालीं ९८ गाळे फळांच्या व्यापाऱ्यांचे असून, त्यांचें वर्गीकरण येणेंप्रमाणें होतें :— २३ गाळे, पेरूवाल्यांचे; २० गाळे, केळीं विकणाऱ्यांचे; ९ गाळे, लिंबें विकणाऱ्यांचे; आणि बाकीचे ४६ इतर फळवाल्यांचे होते. मार्केटच्या इमारतींतील बहुतेक सर्व जागा किरकोळ विक्रीकरितांच वापरण्यांत येत असली तरी, किरकोळ विक्रीच्या सर्वच दुकानदारांचा इमारतींत समावेश होऊं शकत नाहीं; त्यामुळें, इमारतीच्या भोंवतालच्या खुल्या जागेंतहि, जिकडे तिकडे, किरकोळ विक्री करणारीं माणसें, खोक्यांच्या एकाखालीं एक पायऱ्या रचून, त्यांवर किंवा जमिनीवर आपल्या मालाचे ढीग घालून तो विकीत बसलेलीं आढळतात.

फळांच्या व भाज्यांच्या घाऊक विक्रीचे बहुतेक व्यवहार मंडईच्या इमारतीच्याबाहेर भोंवतालच्या खुल्या जागेंत होतात. कागदी लिंबांचे लिलांव मात्र मंडईच्या पश्चिमेकडील व वायव्येकडील पाऱ्यांच्या दरम्यान (सोबतच्या नकाशांतील ' A ' या जागेंत) लिंबांच्या किरकोळ विक्रीच्या दुकानांजवळच होतात. केळ्यांच्या घडांचे कांहीं थोडे लिलांव, तसेंच दूरच्या ठिकाणांहून येणाऱ्या फळांचे, (उदा.— बिनबियांचीं द्राक्षें, सफरचंद, कलमी आंबे, इत्यादींचे) कांहीं लिलांव नकाशांतील ' C ' या भागांत होतात. पेरू, रायवळ आंबे, कलिंगडें, इत्यादि फळांचे लिलांव नकाशांतील ' E ' या ठिकाणच्या ओट्यांवर होतात. संत्रे-मोसंबीं, अंजीर, डाळिंबें, स्थानिक द्राक्षें, पोपया, बोरें,

PLAN OF THE REAY MARKET POONA.

(पुणे– रे मार्केटचा नकाशा.)



चिताफळें, इत्यादि फळांचे लिलाव मंडईच्या इमारतीच्या बाहेर पूर्वेकडील एका कोंपऱ्यांत (नकाशांतील 'D' ह्या ठिकाणीं) होतात. फळांचे लिलाव चालविणाऱ्या दलालांचे एकंदर ४८ गाळे आहेत. सदरहू मंडईत भाज्या व फळें हा शेतकीचा किंवा बागाइतीचा माल मुख्यत्वेंकरून विकला जात असला तरी, याशिवाय किराणा माल, बुरडी सामान, पानतंबाखू, बीबियाणें, मुलांचीं खेळणीं, बांगड्या, कांचसामान, इत्यादि अवांतर माल किरकोळीनें विकणाऱ्यांचीं लहान लहान दुकानेंहि बरींच आहेत.

आजमितीस मंडईच्या भोंवतालीं गर्दी फारच असते. येथें चालणाऱ्या व्यवहाराच्या मानानें इमारतीच्या आंतील व बाहेरील जागा पुष्कळदां फारच अपुरी वाटते. मंडईच्या बाहेरील खुल्या जागेंत देखील गर्दी थोडीथोडकी नसते. मंडईच्या बाजूच्या रस्त्यांवर मोटारी, टांगे, बैलगाड्या, इत्यादि वाहनांची फारच दाटी झालेली आढळते. मंडईच्या इमारतीच्या उत्तरेकडील बाजूस वाहनें उभीं करण्याकरितां राखीव जागा आहे; परंतु ती कित्येक वेळीं फारच अपुरी वाटते. मंडईच्या हद्दींतील खुल्या जागेच्या कांहीं भागांत, माणसांची वहातुक करणाऱ्या मोटार-कंपन्यांचीं किंवा त्यांच्या एजंटांचीं ऑफिसें असल्यामुळें, मोटारींत माणसें भरून पाठविणें किंवा माणसांनीं भरलेल्या मोटारी तेथें आणून उतरणें, हा क्रम एकसारखा चालू असतो. माणसांची वाहतुक करणाऱ्या ह्या मोटारींचा मंडईशीं प्रत्यक्ष कांहीं संबंध नसतांना, येथें अगोदरच होणाऱ्या गर्दींत ह्या मोटारींची आणखी भर कां पडूं द्यावी, हें कळत नाहीं. आमच्या मतें मोटारींचीं हीं ऑफिसें मंडईच्या हद्दींतून बाहेर काढून लावणें जरूर आहे, असें आम्हीं आपल्या मूळच्या इंग्रजी अहवालांत म्हटलें होतें; व ही सूचना अंमलांत आणण्याचें म्युनिसिपॉलिटीनें नुकतेंच ठरविलें असल्याचें कळतें.

रे-मार्केट हें पुणें-शहर-म्युनिसिपॅलिटीच्या मालकीचें असून, मंडईतील सर्व दुकानदार म्युनिसिपॅलिटीचे भाडेकरी आहेत. मंडईच्या मुख्य इमारतींतल्या बऱ्याचशा गाळ्यांचें भाडें महिन्यावर ठरलेलें असतें; इमारतीच्या बाहेरचे कांहीं गाळे दर महिन्यास व कांहीं गाळे दररोजच्या भाड्यानें दिलेले असतात. मुख्य इमारतींतील व बाहेरचे फळांचे गाळे हल्लींच्या गाळेवाल्यांकडे किंवा त्यांच्या वाडवडिलांकडे पुष्कळ वर्षांपासून भाड्यानें असल्यामुळें, हे गाळेवाले सदरहू गाळ्यांसंबंधीं वहिवाटीचे हक्क सांगूं लागले आहेत. इमारतींतल्या गाळ्यांचा आकार साधारपणें ६॥ फूट × ७ फूट किंवा ७ फूट × ७ फूट असा असून, भाडें गाळ्याच्या जागेच्या महत्त्वाच्या मानानें दरमहा रु. २-४-० ते रु. ५ पर्यंत असतें. म्युनिसिपॅलिटी व जुने गाळेवाले ह्यांच्यामध्यें अलीकडे कांहींसा वांधा पडलेला आहे. इ. स. १९२५ सालीं म्युनिसिपॅलिटीनें केलेल्या नवीन नियमांप्रमाणें असें ठरलें होतें कीं, मंडईतील प्रत्येक गाळेवाल्याकडून भाडेचिठ्ठी घेण्यांत यावी, व ती भाडेचिठ्ठी वीस वर्षे मुदतीची असावी; मात्र प्रत्येक सात वर्षांच्या अवधीनंतर गाळ्याच्या भाड्यांत फेरफार करण्याचा हक्क म्युनिसिपॅलिटीकडे असावा; कोणाहि गाळेवाल्यास एकापेक्षां अधिक गाळे भाड्यानें देऊं नयेत; कोणीहि एखादा गाळेवाला मरण पावल्यास, त्याच्याकडे भाड्यानें असलेला गाळा त्याच्या वारसांकडे चालू राहावा; वरील वीस वर्षांच्या अवधीनंतर कोणीहि गाळेवाल्यास किंवा त्याच्या वारसाची इच्छा

पूर्वीचा गाळा स्वतःकडेच चालू रहावा अशी असल्यास, म्युनिसिपॅलिटीनें त्या गाळ्याचें भाडें वाढविलें किंवा इतर नवीन कांहीं अटी घातल्या, तर त्या मात्र त्याला मान्य असल्या पाहिजेत; इत्यादि कलमें सदरहू नियमांत असून, शिवाय असेंहि एक कलम होतें कीं, कोणताहि एखादा गाळा भाड्यानें न जातां रिकामा पडल्यास, जाहीर लिलांव-पद्धतीनें त्याचें भाडें ठरविण्यांत यावें; व सर्वांत जास्त भाडें देणारास तो गाळा दिला जावा. हे नियम म्युनिसिपॅलिटीनें आपल्या परीनें तयार केले असले तरी, ते जुन्या गाळेवाल्यांना अद्यापि मान्य झालेले नाहींत. ते वहिवाटीचा हक्क सांगत असून, त्यांचें म्हणणें असें कीं, त्यांच्याकडे असलेले गाळे वंशपरंपरेनें, भाडें न वाढवितां, त्यांना जरूर वाटेल तेवढ्या मुदतीपर्यंत चालू राहिले पाहिजेत; थोडक्यांत सांगावयाचें म्हणजे ते त्या गाळ्यांचे 'मिरासदार' आहेत, असें त्यांचें म्हणणें दिसतें. आणि इकडे पाहावें तों, म्युनिसिपालिटीनें आतां वर सांगितलेले नियम करून ते गाळे गाळेवाल्यांकडून ठराविक मुदतीच्या भाडेपट्टीची कबुलायत करून घेण्याचा घाट घातला असला तरी, हे नियम त्यांच्या गळीं उतरवून भाडेचिठ्ठी सक्तीनें करून घेण्याचें सामर्थ्य म्युनिसिपॅलिटीस अद्याप-पावेतों व्यक्त करितां आलेलें दिसत नाहीं. त्यामुळें आजमितीस अशी स्थिति आहे कीं, कोणीहि जुना गाळेवाला आपला गाळा बरेंच ज्यास्त भाडें घेऊन, दुसऱ्यास पोटभाड्यानें देऊं शकतो; दोन्ही भाड्यांतला जो फरक, तो अर्थात् दरमहिन्यास बसल्याजागीं त्यास मिळणारा फायदा होय. म्युनिसिपॅलिटीच्या नव्या नियमाप्रमाणें कोणाहि एकाच माणसाच्या नांवावर एकापेक्षां अधिक गाळे असूं नयेत. परंतु आपल्याजवळच्या एखाद्या नातलगाच्या नांवावर निरनिराळे गाळे घेऊन, प्रत्यक्ष पाहावें तों आपल्या ताब्यांत एकापेक्षां जास्त गाळे ठेवणारे कांहीं गाळेवाले आढळतात. शिवाय, कोणीहि गाळेवाल्यानें म्युनिसिपॅलिटीस अद्यापि भाडेचिठ्ठी दिलेली नाहीं, हें लक्षांत ठेवण्यासारखें आहे. या बाबतींत घाऊक व किरकोळ व्यापाऱ्यांची एकच स्थिति आहे. घाऊक व्यापाऱ्यांचे गाळे १० फूट × १० फूट अशा आकाराचे असून, त्यांना दरमहा भाडें प्रत्येकीं ३ रु. असतें. पेरूच्या दलालांचे गाळे कांहींसे मोठे म्हणजे १५ फूट × २० फूट एवढे असून, त्यांना दरमहा भाडें प्रत्येकीं ४ ते ५ रु. पर्यंत पडतें. रायवळ आंब्यांच्या घाऊक विक्रीचे गाळे त्याहिपेक्षां मोठे असून, त्यांचें दरमहा भाडें रु. ८ ते १० पर्यंत असतें. बाहेरच्या खुल्या जागेंत फळांची किरकोळ विक्री करणाऱ्यांचे गाळे बरेच लहान म्हणजे ६ फूट × ६ फूट एवढे असून, त्यांचें दरमहा भाडें प्रत्येकीं रु. २-८-० असतें. कांहीं गाळ्यांचें भाडें दररोज वसूल करण्यांत येतें, व त्याचा निरख ४ फूट × ४ फूट एवढ्या जागेस दररोज एक आणा असा असतो.

पुणें म्युनिसिपॅलिटीनें एक खास 'मार्केट कमिटी' नेमलेली आहे; परंतु या कमिटीला प्रत्यक्ष अंमलबजावणीची सत्ता नसल्यामुळें, बहुतेक महत्त्वाचीं कामें 'स्टँडिंग कमिटी' कडे जावीं लागतात. मंडईची व्यवस्था पाहणारा म्युनिसिपॅलिटीचा मुख्य अधिकारी म्हणजे 'मंडई-तपासनीस' हा असून, त्याच्या हाताखालीं मोकादम, पहारेकरी, झाडणारे, इत्यादि नोकर असतात. मंडईच्या स्वच्छतेसंबंधीं देखरेख, गाळेवाल्यांकडून भाडें वसूल करणें, इत्यादि कामें मंडई-तपासनिसाकडे मुख्यतः असतात. खोटीं

वजनें किंवा मापें उघडकीस आल्यास तीं वापरणाऱ्यांस शासन करण्याचें काम पूर्वी मंडई-तपासनिसाकडेच असे; परंतु तें अलीकडे म्युनिसिपॅलिटीनें वजनामापांच्या तपासणीकरितां नेमलेल्या स्वतंत्र अधिकाऱ्याकडे देण्यांत आलेलें आहे; व सदरहू अधिकाऱ्यास जरूर पडेल तेव्हां तो मंडई-तपासनिसाची मदत घेतो. म्युनिसिपॅलिटीला दरसाल मंडई खात्याबाबत करावे लागणारे मुख्य खर्च म्हणजे मंडई-तपासनीस व त्याच्या हाताखालचीं माणसें यांचे पगार, इमारतींची व मंडईच्या हद्दींतील रस्त्यांची दुरुस्ती, आणि 'इमारतीचा विमा' या सदराखालीं मंडईच्या नांवें पडणारी रक्कम, हे होत. मंडईबाबत चालू खर्च असा एवढाच असल्यामुळें, म्युनिसिपॅलिटीला मंडई हें एक मन्याच किफायतीचें खातें होऊन बसलेलें आहे. रे-मार्केटचें उत्पन्न १९२९-३० सालीं रु. ४८,८६४ आणि १९३०-३१ सालीं रु. ५४,४१९ इतकें आलें; व रे-मार्केटबाबतचा खर्च सदरहू दोन सालीं अनुक्रमें रु. १६,३२५ व रु. १६,१३३ इतका झाला होता. म्हणजे या दोन सालचा फायदा अनुक्रमें रु. ३२,५३९ व रु. ३८,२५६ असा होता. मंडईच्या उत्पन्नाची मुख्य बाब म्हणजे गाळ्यांचें भाडें हें होय. म्युनिसिपॅलिटीनें गाळ्याबद्दल जें भाडें आकारावयाचें, तें गाळेवाल्याला वापरण्याकरितां देण्यांत येणाऱ्या जागेच्या आकाराच्या मानानें योग्य तेवढें पूर्ण आकारलेंच पाहिजे, असें या बाबतींतील तज्ज्ञांचें मत आहे. म्युनिसिपॅलिटीसारख्या संस्थेनें असें न केल्यास, म्हणजे मंडईच्या बाहेर शहरांतील इतर ठिकाणीं दुकानदारांना ज्या निरखानें सामान्यतः भाडें आकारलें जातें, त्यापेक्षां मंडईमधील गाळयांना कमी दरानें भाडें आकारल्यास, म्युनिसिपॅलिटीसारख्या सार्वजनिक संस्थेनें बाहेरच्या दुकानदारांच्या बाबतींत तो एक प्रकारचा अन्यायच केल्यासारखें होईल. हल्लीं ज्या अर्थी म्युनिसिपॅलिटीस दरसाल मंडई खात्याबाबत रु. ३०,००० ते ४०,००० पावेतों बचत होत आहे, त्या अर्थी म्युनिसिपॅलिटीनें मंडईच्या सुधारणेबाबत थोडेंफार प्रागतिक धोरण दाखवून, मंडईशीं ज्यांचा अहर्निश संबंध येतो अशा, शेतकरी, मंडईतील दुकानदार, इतर व्यापारी, आणि गिऱ्हाईक, या वर्गांना शक्य तितक्या ज्यास्त सुखसोयी कशा करून देतां येतील, याबद्दलची दक्षता बाळगिली पाहिजे.

रे-मार्केटच्या हल्लींच्या स्थितींत अनेक सुधारणा होणें आवश्यक आहे. मंडईच्या इमारतींतील जागा व इमारतीच्या बाहेरची (परंतु मंडईच्या हद्दींतली) जागा, अशा दोन्ही मिळून विचारांत घेतल्या तरी, येथें चालणाऱ्या एकंदर व्यवहारांच्या व्यापाच्या मानानें त्या फारच अपुऱ्या पडतात. विशेषतः फळांच्या व्यवहारासंबंधींच येथें विचार करावा असें म्हटलें तरी, फळांची घाऊक विक्री जेथें चालते, त्या ठिकाणची व्यवस्था फारच असमाधानकारक असल्याचें दिसून येतें. फळांच्या घाऊक विक्रीचे बहुतेक सर्व व्यवहार मंडईच्या इमारतीच्या बाहेर होतात; आणि त्यामुळें माल विकावयास आणणारे शेतकरी व तो विकत घेणारे व्यापारी, अशा दोन्ही वर्गांना एकंदरींत बरीच गैरसोय होते; व ही गैरसोय विशेषतः पावसाळ्यांत तर अतोनात होते. सबब पाऊस, ऊन आणि थंडी ह्यांपासून लोकांचें व विक्रीकरितां आणिल्या जाणाऱ्या मालाचें संरक्षण करण्याकरितां, फळांचे लिलांव ज्या ठिकाणीं चालतात त्या जागीं कांहीं तरी आच्छादनाची सोय होणें जरूर आहे.

संत्रे-मोसंबी, डाळिंबें, अंजीर, या फळांचे लिलांव जेथें चालतात, त्या ठिकाणीं मंडईच्या इमारतीच्या पूर्वेकडील फळांच्या राशी मांडण्याची जागा शेजारच्या रस्त्यापेक्षां उंच नाहीं. त्यामुळें पुष्कळदां या जागीं चिखल व घाण सांचून मालाची खराबी होते; सबब या ठिकाणीं रस्त्यापेक्षां ज्यास्त उंचीचा ओटा घालणें, ही एक मंडईच्या जागेच्या सुधारणेपैकीं अत्यंत निकडीची अशी बाब आहे. शिवाय हे सर्व घाऊक व्यवहार हल्लीं जेथें चालतात, ती एकंदर जागा सदरहू व्यवहारांकरितां पुरेशी नाहीं; आणि निरनिराळ्या दलालांच्या जागा स्पष्ट व व्यवस्थित रीतीनें आंखून दिलेल्या दिसत नाहींत. दलालांचे गाळे आजमितीस जेवढे आहेत त्यापेक्षां ते ज्यास्त मोठे असणें जरूर असून, त्यांची हल्लीं जी फारच दाटी झालेली आहे, ती कमी करणें जरूर आहे; म्हणजे त्यायोगें गाडींतून माल उतरवून लिलावाच्या जागीं नेणें व लिलांव झालेला माल किरकोळ विक्रीच्या दुकानांकडे किंवा अन्यत्र घेऊन जाणें, लोकांना ज्यास्त सोयीचें होईल. मंडईच्या इमारतीच्या आंतील जागेसंबंधीं करावयाची एक मुख्य सूचना म्हणजे, फळांच्या गाळ्यांच्या मधील दालनांत भरपूर उजेड नसल्यामुळें, गिऱ्हाइकांना माल नीट उठून दिसत नाहीं. सबब, त्या दालनांतील छपरांत मधून मधून कांहीं कांचेचीं कौलें बसविल्यास, वरून उजेड मिळून माल चांगला उठावदार दिसेल. मंडईसंबंधीं आणखी एक सूचना आम्हांस करावीशी वाटते ती अशी कीं, हल्लीं या इमारतीची फरशी झाडून काढण्याची पुरेशी तरतूद असली तरी, मंडई पूर्वी वर्षांतून फक्त एकदांच धुतली जात असे; ती आतां महिन्यांतून एकदां धुतात. परंतु फळें, भाज्या, इत्यादि नाशवंत व ओल्या मालाशीं फरशीचा रोज संबंध येत असल्यामुळें, ही फरशी दर आठवड्यांतून निदान एकदां तरी धुणें श्रेयस्कर आहे.

मंडईत काम करणाऱ्या पाटीवाल्या हमालांना परवाना देण्याची पद्धत येथें नसल्यामुळें, बारीकसारीक चोऱ्या होण्याचा संभव असतो. विशेषतः फळांचे व भाज्यांचे लिलांव चालले असतांना, भोंवतालीं पुष्कळसे हेलकरी ओझें मिळेल या आशेनें जमा होतात. अशा गर्दीच्या वेळीं फळांच्या ढिगांतून हळूच थोडासा माल, लोकांची नजर चकवून, लांबविणारे 'उचले'हि तेथें जमण्याचा संभव असतो. म्हणून, आमच्या मतें मंडईच्या हद्दींत ओझीं वाहणाऱ्या सर्व हेलकऱ्यांना किंवा हेलकरणींना परवान्याचा बिल्ला देण्याची वहिवाट सुरू करणें इष्ट आहे; बिल्ला नसलेल्या इसमास मंडईच्या हद्दींत मोलानें ओझें वाहण्याची सक्त मनाई असावी.

शेतकरी आपल्या मालाच्या गाड्या घेऊन मंडईत येतात. त्यांच्या गाड्या उतरण्याकरितां म्हणून जो एक गाडीतळ मंडईच्या दक्षिणेकडील खुल्या जागेंत आहे, तेथें सुमारें ५० गाड्या उतरण्यापुरतीच जागा आहे. आमच्या मतें, ही जागा हल्लीं आहे त्याच्या निदान दुप्पट तरी असणें जरूर आहे. त्याशिवाय मंडईतील गाड्यांची गर्दी कमी होणार नाहीं. 'मिनर्व्हा थिएटर'करितां जी जागा नुकतीच देण्यांत आली, त्या ठिकाणीं आणखी एक गाडीतळ करितां आला असता व ही गैरसोय दूर झाली असती. शेतकरी रात्रीं अपरात्रीं माल घेऊन मंडईत पोहोंचले असतां, त्यांना दिवस उजडेतोंपर्यंत झोंपण्याकरितां निवाऱ्याची जागा असणें जरूर आहे; व मंडईच्या खात्याबाबत होत असलेल्या बऱ्याच फायद्यांतून या-

करितां एखादी सोयिस्कर जागा बांधतां येणें शक्य आहे.

पुण्याच्या रे-मार्केटमध्यें शीतोपचारा(कोल्ड स्टोअरेज्)च्या पद्धतीनें, फळें ज्यास्त दिवसपर्यंत (न नासतां) सांठवून ठेवण्याची सोय करण्याची आवश्यकता आज-मितीस कितपत आहे, हें सांगतां येणें कठिण आहे. मुंबईच्या क्रॉफर्ड-मार्केटांत ही सोय असूनहि, पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या फळांपैकीं जीं फळें तेथें विक्रीकरितां जातात, त्या फळांच्या बाबतींत ह्या सोयीचा उपयोग तेथें करण्यांत येतो असें दिसत नाहीं. याचें मुख्य कारण म्हटलें तर, ह्या पद्धतीनें सांठवून ठेवण्याचा जादा खर्च करणें पुण्याकडील फळांच्या बाबतींत परवडत नाहीं, हेंच असलें पाहिजे, हें उघड आहे. पुण्याकडील इतर फळांच्या बाबतींत हें कारण खरें असलें तरी, अंजिरांच्या बाबतींत तरी निदान तें कारण खरें ठरेल असें आम्हांस वाटत नाहीं. अंजीर शीतोपचारानें हल्लींपेक्षां ज्यास्त किती दिवस टिकवितां येतील, ह्यासंबंधीं अद्यापि व्हावे तसे प्रयोग झालेले दिसत नाहींत. शीतोपचारानें फळें ज्यास्त दिवस टिकविण्याची पद्धत अंमलांत आणून, (मंदाईचे दिवस जाऊन) चांगला भाव येईतोंपर्यंत तीं ठेवितां आल्यास, त्याचा लोकांस फार उप-योग होण्यासारखा आहे; परंतु ही पद्धत, पुण्याकडील फळांना व भाज्यांना परवडण्या-इतक्या कमी खर्चांत ती अंमलांत आणणें शक्य आहे किंवा नाहीं, आणि शीतोपचार-पद्धती इकडे अंमलांत आणावयाची झाल्यास, येथील परिस्थित्यनुरूप त्या पद्धतींत कोणते फरक करावे लागतील ह्यासंबंधीं स्वतंत्र संशोधन व्हावें लागेल. ह्या प्रश्नाकडे, मंडईच्या व्यवस्थेशीं ज्यांचा संबंध येतो अशा म्युनिसिपॅलिटीच्या कौंसिलरांचें लक्ष आम्ही वेधूं इच्छितों.

हल्लींच्या मंडईच्या बाबतींत अंमलांत आणण्यासारखी विशेष सार्वत्रिक स्वरूपाची योजना म्हणजे 'शेतकऱ्यांची मंडई' (Growers' Market) ही होय. आजमितीस पुण्याच्या रे-मार्केटांत शेतकऱ्यांनीं आपला माल गिऱ्हाइकांस परस्पर (दलालांच्या मदतीशिवाय) विकण्याकरितां, वेगळी स्वतंत्र अशी जागा नाहीं. पुणें शहराच्या लगत बागा लावणाऱ्या माळ्यांपैकीं कांहीं थोडेजण, आपल्या भाज्या किंवा फळें गिऱ्हाइकांना परस्पर विकीत असलेले आढळतील. परंतु अशा थोड्या लोकांचीं उदाहरणें केवळ अपवादादाखल होत. शेतकऱ्यांनीं आपला माल घेणाऱ्यांना किंवा दुकानदारांना घाऊक किंवा उक्ता विकण्याची विशेष सोय येथील मंडईत केलेली नाहीं. बहुतेक सर्व माल दलालांच्या मार्फतच विकावा लागतो. 'शेतकऱ्यांच्या मंडई'चा प्रयोग करून पाहण्यास पुणें येथील परिस्थिति विशेष अनुकूल आहे; कारण, या शहरानजीक आजूबाजूस फळांची व भाज्यांची पैदास विपुल होत असून, ह्यापैकीं बहुतेक माल जवळच्याच ठिकाणाहून बैलगाडीनें किंवा डोक्यावरून येतो. त्यामुळें शेतकऱ्याला किंवा त्याच्या वतीनें येणाऱ्या दुसऱ्या कोणालाहि मालाबरोबर सकाळीं जाऊन संध्याकाळपर्यंत आपल्या शेतावर परत येतां येईल. इंग्लंडमधील ह्या मालाच्या पैदाशीच्या व खपाच्या टापूंतील मोठमोठ्या बहुतेक सर्व मंडयांचें, 'शेतकऱ्यांची मंडई' हें एक विशेष अंग होऊन राहिलें आहे. इंग्लंडमधील बर्मिंगहॅम, डर्बी, नॉटिंगहॅम, ब्रॅडफर्ड, हडर्सफील्ड, लीड्स, लिव्हरपूल, मँचेस्टर यांपैकीं प्रत्येक ठिकाणच्या मंडईत,

शेतकऱ्यांना आपला माल परस्पर विकतां यावा म्हणून, मंडईच्या इमारतीचें एखादें दालन किंवा इमारतीच्या बाहेर एखादी खुली जागा राखून ठेवण्यांत आलेली असते. ह्या ठिकाणीं शेतकऱ्यांनीं आपला माल (मोटार किंवा घोड्याची गाडी वगैरे) ज्या वाहनांतून आणलेला असेल, त्या वाहनांतूनच ते विकतात; आणि या ठिकाणीं शेतकऱ्यांची जी एकंदर विक्री होते, तिजपैकीं किरकोळीची अशी विक्री फारच थोडी असून, बहुतेक माल घेवाऱ्यांना, स्थानिक दुकानदारांना, किंवा फेरीवाल्यांना (दलालांच्या मध्यस्थीविना) घाऊक प्रमाणांत विकण्यांत येतो. 'शेतकऱ्यांच्या मंडई'च्या योजनेचा फायदा मुख्यतः शहरानजीकच्या शेतकऱ्यांना—विशेषतः भाज्यांची निपज करणाऱ्यांना--होईल हें खरें; परंतु पुण्यासारख्या शहरांत, भाज्यांप्रमाणेंच फळेंहि गिऱ्हाइकांस परस्पर विकतां येतील. 'शेतकऱ्यांची मंडई' निघाल्याबरोबर लागलींच, दलालांच्या मार्फत हल्लीं होणारे व्यवहार एकदम पुष्कळ प्रमाणांत कमी होतील असें नाहीं. पण विशेष अनकूल परिस्थिति असणाऱ्या शेतकऱ्यांना या स्वतंत्र मंडईचा फार उपयोग होईल; आणि त्याहिपेक्षां ज्यास्त महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे, दलालांचे व्यवहार, त्यांच्या दलालीचे दर आणि त्यांच्या पट्टींत नमूद केले जाणारे विक्रीच्या रकमेचे आंकडे, यांवर सदरहू 'शेतकऱ्यांच्या मंडई' चा चांगलाच परिणाम झाल्याशिवाय राहणार नाहीं. पुण्याच्या रे-मार्केटांत अशा प्रकारचा उपक्रम करावयाचा झाल्यास, हल्लींच्या मंडईजवळ किंवा मंडईच्या हद्दींत एखादी खुली जागा वेगळी राखून ठेवून, तेथें शेतकऱ्यांनीं आपल्या वाहनांतूनच आपला माल विकावा; किंवा, त्यांनीं डोक्यावर वाहून माल आणिला असल्यास, परस्पर गिऱ्हाइकांस तो खालीं मांडून विकण्याकरितां मंडईच्या इमारतीबाहेरच्या मोकळ्या जागेंतील कांहीं ओटे त्यांच्याकरितां राखून ठेवण्यांत यावेत. आरंभीं कदाचित् असें होईल कीं, शेतकऱ्यांना अशा रीतीनें माल विकण्याची संवय नसल्यामुळें, या नवीन सोयीचा स्वतःस फायदा करून घेणारे शेतकरी फारच थोडे निघतील. सबब या नवीन योजनेची पूर्वतयारी म्हणून योजनेंत सामील होण्यासारख्या शेतकऱ्यांचा एक संघ प्रथम बनवावा लागेल. अर्थात् अशा प्रकारचा संघ अस्तित्वांत येऊन त्याचें इच्छित कार्य तडीस जाण्यास, पुणें शहर म्युनिसिपॅलिटीनें, हा प्रश्न सहानुभूतिपूर्वक हातीं घेऊन, हल्लींच्या रे-मार्केटला जोडूनच 'शेतकऱ्यांची मंडई' म्हणून एक स्वतंत्र अंग किंवा शाखा सुरू केली पाहिजे.

मागें सांगितल्याप्रमाणें, पुणें शहर म्युनिसिपॅलिटी व मंडईतील गाळेवाले यांच्यामधील परस्परसंबंध समाधानकारक नाहींत; आणि त्यामुळें म्युनिसिपॅलिटीनें इ. सन १९२५ मध्यें केलेल्या गाळ्यांच्या भाड्याबद्दलच्या व भाडेचिठ्ठीबद्दलच्या नियमांची अंमलबजावणी म्युनिसिपलिटीस गेल्या दहा वर्षांत करितां आलेली नाहीं. कोणी असें सांगतात कीं, म्युनिसिपल कौंसिलमध्यें व 'स्टॅंडिंग कमिटी'त मंडईतील कांहीं दलाल, दुकानदार, व त्यांचे हितचिंतक असून, त्यांचें वजन इतर सभासदांवर पडल्यामुळें, सहरहू नियमांची अंमलबजावणी करण्याचे बाबतींत म्युनिसिपॅलिटीची ढिलाई होते. प्रस्तुत नियम वस्तुतः गैरवाजवी आहेत असें दिसत नाहीं; आणि गाळेवाल्यांची विशेष कांहीं तक्रार असल्यास एकमेकांच्या तडजोडीनें ती मिटण्यास अडचण पडूं

नये. तरीपण मंडईच्या व्यवस्थेसंबंधीं सदरहू बाबतींत पुणें शहर म्युनिसिपॅलिटीचा कमकुवतपणा दिसून यावा, ही खरोखरीच अत्यंत अश्लाघ्य गोष्ट आहे! ही परिस्थिति सुधारण्याकरितां म्युनिसिपॅलिटीनें अंमलबजावणी करण्यांत जोरदार अशी एखादी मंडई-कामिटी नेमून, त्या कमिटीला त्याबरोबरच कांहींतरी नक्की अधिकारहि दिले पाहिजेत. ही मंडईकमिटी हल्लींप्रमाणें केवळ नामधारी कमिटी बनून न राहतां, मंडईच्या व्यवस्थेसंबंधीं उत्पन्न होणारे हरएक प्रकारचे प्रश्न सहानुभूतिपूर्वक परंतु निर्भयपणें जेणेंकरून सोडवील अशा प्रकारें, त्या कमिटीवर नेमल्या जाणाऱ्या माणसांची निवड होणें अवश्य आहे. सदरहू मंडई-कमिटीवर नेमण्यांत येणारीं माणसें जर केवळ म्युनिसिपॅलिटीच्या सभासदांतूनच निवडलीं जावयाचीं असतील, तर निदान त्यांच्यापैकीं कोणाचाहि मंडईतील गाळेवाल्याशीं किंवा गाळेवाल्याच्या धंद्याशीं संबंध असूं नये, असा म्युनिसिपॅलिटीनें नियम केला पाहिजे. जर असा नियम केला नाहीं, तर हल्लींची अनिष्ट स्थिति अशीच चालू राहील, किंवा कदाचित् हल्लींपेक्षां जास्तच वाईट होईल; आणि मग, गाळेवाल्यांचें व त्यांच्या व्यवहारांचें नियमन करणें जवळजवळ अशक्य होईल; आणि त्यांच्यापुढें मंडई-तपासनिसाचेंहि कांहीं चालणार नाहीं. दलालांच्या व्यवहारांचें नियंत्रण करणें म्युनिसिपॅलिटीस कितपत शक्य आहे, ह्या प्रश्नाचा सांगोपांग विचार होणें किती जरुरीचें आहे, हें पुढें आम्हीं दाखविलेंच आहे. ह्या बाबतींत किंवा मंडईतील फळांच्या व भाज्यांच्या रोजच्या घाऊक विक्रीच्या किंमतींस प्रसिद्धि देण्याच्या बाबतींत म्युनिसिपॅलिटीस आजमितीस कांहींच करितां येत नाहीं, अशी स्थिति प्राप्त झालेली आहे. (पृष्ठ १४ पहा.) तरीपण, सदरहू म्युनिसिपॅलिटीच्या सभासदांतून निवडलेल्या ' मंडई-कमिटी (पंचायती) 'च्या बरोबरच तिला वेळोवेळीं सल्लामसलत देण्याकरितां, विविध हितसंबंधाच्या निरनिराळ्या वर्गांचे प्रतिनिधि ज्यांत आहेत असें एखादें सल्लागारमंडळ नेमणें हा कदाचित् सर्वोत्कृष्ट मार्ग ठरेल, ह्या सल्लागार-मंडळांत, माल उत्पन्न करणारे शेतकरी व तो माल प्रत्यक्ष उपयोगांत आणणारा गिऱ्हाईकवर्ग, अशा दोन्ही वर्गांचे प्रतिनिधि असणें अत्यंत श्रेयस्कर होईल. शेतकरी व गिऱ्हाईक ह्या दोन्ही वर्गांचे संघ अस्तित्वांत असले तर, त्या संघांना आपलें प्रतिनिधि ह्या सल्लागार-मंडळाकरितां निवडून देतां येतील; परंतु अशा संघांच्या अभावीं ह्या दोन वर्गांचे प्रतिनिधि मिळणें शक्य न झाल्यास, शेतकी-खातें किंवा पुणें जिल्हा को-ऑपरेटिव्ह इन्स्टिटयूट, यांचे प्रतिनिधि मदतीदाखल सदरहू सल्लागारमंडळांत तूर्त घ्यावेत, असें आम्हांस वाटतें. ह्या सल्लागारमंडळांत दलालांच्या व मंडईतील किरकोळ व घाऊक व्यवहार करणाऱ्या व्यापाऱ्यांच्या प्रतिनिधींचाहि अर्थात् समावेश होईलच.

मंडईच्या व्यवस्थेच्या संबंधांत आणखी एक लक्षांत ठेवण्यासारखी गोष्ट अशी कीं, म्युनिसिपॅलिटीच्या हल्लींच्या नियमांप्रमाणें, मंडई-तपासनिसाला आपण होऊन मंडईतील वजनामापांची तपासणी करण्याची अखत्यारी नाहीं. जर कोणीं आपली तक्रार त्याच्यापर्यंत नेली, तर त्याला तेवढ्या कारणापुरता तपास करितां येईल. मंडई-तपासनिसाच्या अधिकाराच्या बाबतींत जी निष्कारण मर्यादा घालण्यांत आलेली आहे, ती

मर्यादा काढून टाकून त्याला योग्य अधिकार दिले पाहिजेत, असें आम्हांस वाटतें. याच्याहि पुढें जाऊन आम्ही असें म्हणतों कीं, मार्केटांत हल्लीं चालू असलेल्या वजनामापांची तपासणी कडक रीतीनें होऊन, त्यांचें पूर्णपणें नियंत्रण करण्याचें धोरण म्युनिसिपॅलिटीनें ठेविलें पाहिजे. रेमार्केटांत होणाऱ्या सर्व व्यवहारांच्या बाबतींत माल वजन करितांना फक्त पोलादी तराजूच वापरले पाहिजेत, असा म्युनिसिपॅलिटीचा नियम आहे. परंतु हा नियम चार शेर किंवा त्याहून ज्यास्त वजनाच्या तुलाईच्या बाबतींत हल्लीं मार्केटांत पाळला जात नाहीं असें कळतें. खरें पाहूं गेल्यास, ह्या नियमाची अंमलबजावणी कडक रीतीनें झाली पाहिजे; आणि म्युनिसिपॅलिटीच्या अधिकाऱ्यांनीं तपासून आपला दाखला दिलेल्या वजनामापांशिवाय दुसरीं वजनें व मापें मार्केटांत वापरण्याची मनाई असली पाहिजे. कदाचित् म्युनिसिपॅलिटीनें प्रमाणभूत अशीं वजनें व मापें करवून घेऊन, तींच मार्केटांत वापरण्यांत आलीं पाहिजेत अशी सक्ती करणेंहि शक्य आहे. वजनामापांचा प्रश्न अत्यंत महत्त्वाचा आहे, हें आतां बहुतेकांस मान्य झालेलें असल्यामुळें, मार्केट-कमिटीनें त्याकडे लक्ष पुरविणें जरूर आहे.*

---

* मुंबई सरकारनें केलेल्या नवीन वजनमापांच्या कायद्याचा अंमल पुणें शहरांत आतां चालू झाल्यामुळें, आमच्या वरील सूचनांचा मुख्य हेतु सिद्धीस गेल्यासारखाच आहे.

प्रकरण ४ थें

फळांच्या विक्रीच्या खर्चाच्या बाबी

विक्रीविषयक प्रश्नाचें संशोधन करितांना, आरंभापासून अखेरपर्यंतच्या एकंदर प्रक्रियेचे अनेक टप्पे असून, प्रत्येक टप्प्यागणिक किती खर्च होतो हें शोधून काढणें अत्यंत महत्त्वाचें असतें. अशा प्रकारची माहिती मिळविल्याशिवाय कोणत्याहि विशिष्ट बाबतींतला खर्च वाजवीपेक्षां ज्यास्त झाला किंवा कमी झाला, हें सांगतां येत नाहीं. विक्रीच्या व्यवहारांचे मुख्य दोन भाग करितां येतात: घाऊक व किरकोळ. यांपैकीं किरकोळ विक्रीच्या तपशिलासंबंधीं आम्हांस जितकी माहिती पाहिजे होती, तिच्या मानानें फारच थोडी मिळाली. फळांच्या करंड्या बागेंतून निघाल्यापासून, त्यांतील फळें प्रत्यक्ष खाणाऱ्या गिऱ्हाइकाच्या हातीं तीं पडेपर्यंत होणाऱ्या घडामोडींचें संशोधन करून, मधल्या प्रत्येक पायरीगणिक किती खर्च झाला हें काढावयाचें, असा उपक्रम निदान कांहीं करंड्यांच्या बाबतींत अंमलांत आणितां आला असता तर फार चांगलें झालें असतें. परंतु हें काम सद्यःस्थितींत कठिण असल्यामुळें करितां आलें नाहीं. तसेंच फळांची किरकोळ विक्री करणाऱ्या दुकानदाराला विक्रीबाबत जो एकंदर खर्च येतो, त्याचाहि तपशील पुण्याच्या, मुंबईच्या किंवा कोठल्याहि दुकानदाराकडून मिळूं शकला नाहीं.

(१) दलालांच्या पट्ट्या:— मुंबई, पुणें, वगैरेसारख्या मोठमोठ्या ठिकाणच्या बाजारांत फळांची घाऊक विक्री मुख्यतः दलालांमार्फत होते; आणि म्हणून घाऊक किंमतीची माहिती प्रायः त्यांच्याकडून कळावी लागते. फळांची विक्री झाल्यानंतर दलालाकडून बिछाइताकडे ज्या हिशोबाच्या पट्ट्या जातात, त्यांत 'विक्रीची किंमत' म्हणून नमूद केली जाणारी रक्कम आणि बिछाइताच्या हातांत येणारी प्रत्यक्ष रक्कम, या दोहोंमध्यें ज्या खर्चाच्या निरनिराळ्या बाबींमुळें फरक पडतो, त्यांची तपशीलवार छाननी करून पहाण्याकरितां, आम्हीं दलालांच्या सुमारें एक हजार पट्ट्या जमा करून, त्या बारकाईनें तपासल्या.

(२) मुंबईच्या दलालांच्या पट्ट्या:— वरील एक हजार पट्ट्यांपैकीं पुष्कळशा पट्ट्या मुंबईच्या दलालांकडच्या होत्या. मुंबईचा दलाल, आपल्या पट्टींत दलाली,

हमाली, टपाल इत्यादि खर्चांच्या बाबींचा तपशील न देतां, त्यांची गोळाबेरीज करून आंकडा देतो. हुंडेकरी आपला खर्च दलालामार्फतच वसूल करून घेतो; म्हणून मुंबईच्या दलालांच्या पट्टींत हुंडेकऱ्याच्या बिलाच्या रकमेचाहि उल्लेख असतो. हुंडेकऱ्याच्या बिलांत मुख्य बाब रेलवे-वहातुकीच्या खर्चाची असून, त्याशिवाय हुंडेकऱ्याचें कमिशन व टपालखर्च ह्या बाबींचा अंतर्भाव होतो. सोबतच्या कोष्टक नं. ४ मध्यें मुंबईच्या दलालांकडील कांहीं पट्ट्यांच्या पृथक्करणाचा गोषवारा दिलेला आहे.

कोष्टक नं. ४

मुंबईच्या दलालांनीं पुणें जिल्ह्यांतील बिछाइतांना इ. सन १९३०, १९३१ व १९३२ या सालीं पाठविलेल्या कांहीं पट्ट्यांच्या छाननीचा सारांश.

	फळांचे प्रकार	दलालांच्या पट्ट्यांची संख्या	करंड्यांची संख्या	विक्रीची किंमत (बाजारांत माल विकून दलालाच्या हातीं आलेली मूळ रकम) रु. आ. पै	(दलालानें विक्रीच्या किंमतींतून कलेल्या) वजावाटीचा तपशील: हुंडेकऱ्याचें बिल (रेलवे-वहातुकीचा खर्च धरून) रकम रु. आ. पै	हुंडेकऱ्याचें बिल: विक्रीच्या किंमतीशीं शें. प्रमाण	दलालाचें बिल: रकम रु. आ. पै	दलालाचें बिल: विक्रीच्या किंमतीशीं शें. प्रमाण
१९३०	पेरू	१३५	६७२	१५६०-१५-०	४७३- ४-६	३३.३	३०१-१२-९	१९.३
,,	मोसंबी	४८	११९३	३१५७- ३-०	३९९-१२-३	१२.७	४४८- ८-०	१४.२
,,	डाळिंबें	९८	३८०	५७३- ०-९	१४८-१५-३	२६.०	१४४- ८-९	२५.२
,,	संत्रीं	२०	३२८	६८१- ८-०	१३४-१३-०	१९.८	१४५- ८-०	२१.३
	एकूण	२४१		५९७२-१०-९	११५३-१३-०	(१९.४)	१०४८- ५-६	(१७.४)
१९३०	अजीर	१५७		२३६५-१२-०			५७९-१०-६	१७.२
१९३१	पेरू	१७१	५०८	१२४०-११-३	४२४- ७-०	३४.६	२३०- ८-६	१७.२
,,	मोसंबी	३०	१४० (+८७ पेट्या)	६८९-१२-०	१०३-१२-६	१५.१	९५- ५-०	१३.८
,,	डाळिंबें	३१	१३६	१७९-१२-०	५१- ८-०	२८.७	४८- ४-९	२६.९
,,	संत्रीं	६	४९	१२५- २-०	१७- ९-६	१४.१	१५- ५-०	१२.२
	एकूण	२३८		२२३५- ५-३	५९७- ५-०	२५.६	२८९- ७-३	(१६७)
१९३२	पोपया	१०	३६	५८- ९-०	२१- ७-६	३६.८	१४- ०-३	(२४.०)

वरील कोष्टकावरून ज्या कांहीं ठळक गोष्टी आपल्या नजरेस येतात, त्यांपैकीं पहिली गोष्ट अशी कीं, पेरू, डाळिंबें, पोपया ह्या तीन फळांच्या बाबतींत हुंडेकऱ्याचें बिल (यांत मुख्यतः वहातुक येते) व दलालाचें बिल हे दोन्ही खर्च, संत्रे-मोसंबीच्या बाबतींत आलेल्या खर्चाच्या मानानें, बरेच जास्त आहेत. मोसंबीच्या बाबतींत १९३० व १९३१ सालीं आणि संत्र्याच्या बाबतींत १९३१ सालीं, हुंडेकऱ्याचें वहातुकीचें बिल व दलालाचें बिल यांचा खर्च, विक्रीच्या एकूण रकमेच्या शें. १२ ते १५ टक्के यांच्या दरम्यान आलेला दिसतो. पेरू व डाळिंबें यांच्या बाबतींत हे खर्च जास्त येण्याचें मुख्य कारण म्हणजे पुणें जिल्ह्यांत होणारी ह्या फळांची पैदास बरीच कमी दर्जाची असते हें होय.

वरील कोष्टकावरून फळांच्या पैदाशीचा धंदा करणाऱ्याच्या दृष्टीनें वहातुक, दलाली, इत्यादि खर्चाचा बोजा किती डोईजड आहे, हें दिसून येईलच. इंग्लंडमधील फळांच्या व भाज्यांच्या विक्रीची पहाणी करण्याकरितां नेमलेल्या लिनलिथगो कमिटीनें तेथील दलालांच्या कांहीं पट्ट्यांची अशीच तपासणी केली असतां, तेथें वहातुकीचा खर्च (थोड्या अंतरावरील वहातुकीकरितां) एकूण विक्रीच्या किंमतीच्या शें. ८.९ ह्या प्रमाणांत, आणि दलाली व इतर विक्रीच्या बाबींचा खर्च मिळून शें. १२.१६ पर्यंत आलेला आढळला. विलायतेंतील हें खर्चाचें प्रमाण पाहिलें असतां, त्या मानानें आपल्याकडे खर्च पुष्कळच जास्त येतो हें दिसून येईल. आपल्याकडील मुंबईच्या दलालांच्या पट्ट्यांतील हुंडेकऱ्याच्या (वहातुकीबाबतच्या) बिलांतील वहातुकीचा जो खर्च आहे, तो एकंदर १२० ते १५० मैलपर्यंत रेलवेनें आलेल्या फळांकरितां असून, त्यांत फळबागेपासून रेलवे-स्टेशनपर्यंतच्या बैलगाडीच्या किंवा मोटारीच्या खर्चाचा अंतर्भाव झालेला नाहीं हें लक्षांत ठेवणें जरूर आहे. सदरहू मुंबईच्या पट्ट्यांत हुंडेकऱ्याच्या एकंदर बिलांपैकीं रेलवेचा खर्च शें. सुमारें ९०, हुंडेकऱ्याचें स्वतःचें कमिशन शें. ११ व टपालखर्च शें. २ पर्यंत आलेला आढळला. एकंदरींत, आजमितीस रेलवेच्या वहातुकीचा खर्च किती जबर असतो हें वरील आंकड्यांवरून कळून येईलच. तसेंच, दलाली वगैरे मिळून विक्रीचा खर्चहि किती भारी असतो, हेंहि त्याबरोबरच पहावयास सांपडतें. विशेषतः मुंबई-बाजारांतील दलाली आकारतांना, ती मालाची विक्री होऊन येणाऱ्या किंमतीवर न आकारितां, प्रत्येक करंडीमागें किंवा पेटीमागें अमुक अशा दरानें आकारण्याची पद्धत आहे; तिच्यामुळें, कमी दर्जाच्या फळांच्या बाबतींत, मंदीच्या काळांत शेतकऱ्यांचें किती नुकसान होतें, आणि सबब ही पद्धत कशी अन्यायाची आहे हेंहि वरील कोष्टकावरून स्पष्ट होईलच.

(३) पुण्याच्या दलालांच्या पट्ट्या :— मुंबईच्या पट्ट्यांच्या मानानें, पुण्याच्या दलालांच्या पट्ट्या आम्हांस बऱ्याच कमी मिळाल्या. पुण्याच्या ह्या पट्ट्या तीन वर्षांच्या असून, त्यांच्या पृथक्करणाचा सारांश सोबतच्या कोष्टक नं. ५ मध्यें दिला आहे.

कोष्टक नं. ५

पुण्याच्या बाजारांतील दलालांनीं पुणें जिल्ह्यांतील बिछाइतांना १९३०, १९३१ व १९३२ या सालांत पाठविलेल्या पट्ट्यांच्या छाननीचा सारांश.

वर्ष	फळांचे प्रकार	दलालाच्या पट्ट्यांची संख्या	करंड्यांची संख्या	विक्रीची किंमत (एकूण) रु. आ. पै	दलालाचें कमिशन व इतर खर्च: रक्कम रु. आ. पै	दलालाचें कमिशन व इतर खर्च: विक्रीच्या रकमेशीं शेंकडा प्रमाण
१९३०	मोसंबी	२२	...	३५५–६–०	२३–०–०	६·५
	डाळिंबें	११	१३६	१०२–९–९	७–१२–६	७·६
	एकुण	३३		४५७–१५–९	३०–१२–६	(६·७)
१९३१	संत्रें	१४	६१२+ (१८पेट्या)	७२६–४–०	७१–१–०	.९·८
	मोसंबी	८	३९	१२८–१२–०	१६–१–०	१२·५
	डाळिंबें	२२	४६७	२५३–८–६	३२–०–६	१२·७
	एकूण	४४		११०८–८–६	११९–२–६	(१०·८)
१९३२	संत्रें	२९	१३०८+ (१२पेट्या)	१३१७–०–३	१२८–८–६	९·८
	मोसंबी	६	१११+ (२ पेट्या)	१२०–६–०	११–८–६	९·६
	डाळिंबें	२२	४००	१६०–०–९	२०–१–६	१२·५
	एकूण	५७		१५९७–७–०	१६०–२–६	१०·०

पुण्याच्या बाजारांत येणाऱ्या फळांच्या बाबतींत मध्यंतरीं हुंडेकऱ्याचा संबंध येत नसल्यामुळें, पुण्याच्या दलालांच्या पट्ट्यांत वहातुकीच्या खर्चाचा आंकडा बहुधा कधीं सांपडत नाहीं. वहातुकीचा व जकातीचा वगैरे खर्च बिछाईत परस्पर भरतो. म्हणून, वरील पुण्याच्या पट्ट्यांच्या कोष्टकांत, फक्त दलाली वगैरे मिळून प्रत्यक्ष मंडईतील विक्रीबाबतचा जो खर्च दलालानें आपल्या पट्टींत दाखविलेला असतो, तेवढाच आलेला आहे. पूर्वीच्या एका प्रकरणांत सांगितल्याप्रमाणें, पुण्याच्या दलालांच्या पट्टींत, दलालीशिवाय दुसऱ्या कांहीं खर्चाच्या बाबींचा समावेश केलेला असतो; परंतु ह्या बाबी निरनिराळ्या दलालांच्या पट्ट्यांत सारख्याच प्रकारच्या नसून, निरनिराळ्या सदरांखालीं

आकारणी करण्याचे दरहि सारखे, नसतात. सबब, सदरहू कोष्टकांत दलालाच्या बिलांतील निरनिराळ्या सदरांच्या गोळाबेरजेचा आंकडा देण्याखेरीज दुसरा इलाज नव्हता. १९३० सालच्या पट्ट्या थोड्याच होत्या, व त्यांत दलालीचें प्रमाण कमी दिसतें; परंतु पुढील दोन सालांत फळांच्या किंमती उतरल्यामुळें, दलालीचें प्रमाण त्या मानानें बरेंच जास्त म्हणजे सरासरीनें शें. १० पर्यंत पडलेलें दिसून येतें. वस्तुतः पुण्याच्या बाजारांत येणारीं फळें मुंबईच्या बाजारांत जाणाऱ्या फळांच्या मानानें सामान्यतः कमी दर्ज्याचीं असल्यामुळें, येथें दलालीचें प्रमाण वस्तुत जास्त पडलें पाहिजे. परंतु पुणें-बाजारांतील दलाली आकारण्याची पद्धत मुंबईप्रमाणें अगदींच 'सब घोडे, बारा टक्के' अशा प्रकारची नसते; येथें मालाचा दर्जा व त्याला येणारी किंमत पाहून दलालीचे दर आकारण्यांत येत असल्यामुळें, दलालाच्या बिलाचें प्रमाण मुंबईच्या इतकें वर जात नाहीं.

पुण्याच्या दलालाच्या पट्टींत दलालीखेरीज 'इतर खर्च' ह्या सदराखालीं ज्या बाबी येतात, त्यांचा आतां विचार करूं. पुण्याच्या दलालांच्या ज्या १६३ पट्ट्या आम्हीं तपासून पाहिल्या, त्यांपैकीं १३९ पट्ट्यांत दलालीखेरीज 'इतर खर्चा'च्या कांहीं वेगवेगळ्या बाबी दाखविलेल्या आढळल्या; बाकीच्या २४ पट्ट्यांत फक्त 'दलाली' एवढें एकच सदर दाखविलेलें होतें. 'हमाली'चें सदर ११७ पट्ट्यांत दाखविलेलें होतें; 'धर्मादाय' हें सदर ११६ पट्ट्यांत, 'बट्टा' किंवा 'कसर' हें सदर ३९ पट्ट्यांत, आणि जागाभाडें ३७ पट्ट्यांत, दाखविलेलें आढळलें.

दलालांच्या पट्ट्यांतील आंकड्यांच्या पृथक्करणाचा सारांश दाखविणाऱ्या वरील कोष्टकांत ज्या सदरांविषयीं माहिती आलेली आहे, त्याशिवाय मोटारीनें किंवा बैलगाडीनें होणाऱ्या वहातुकीचा खर्च व जकात वगैरे कांहीं महत्त्वाच्या खर्चाच्या बाबी असतात. ह्यांपैकीं, सडकेवरील वहातुकीच्या खर्चाची साधारण कल्पना येण्याकरितां असें सांगतां येईल कीं, पुरंधर तालुक्यांतील वाल्हुंज या ठिकाणच्या मोसंबीच्या फळांच्या २८ पट्ट्या तपासून पाहिल्या असतां असें दिसून आलें कीं, राजेवाडी किंवा हडपसर स्टेशनपर्यंत एकंदर ६५ पेट्या व २२ करंड्या इतका माल पाठविण्याचा खर्च रु. २८-१-० आला. हा माल मुंबईस विकून, त्याचे रु. ८३०-२-० आले; म्हणजे विक्रीच्या किंमतीच्या मानानें हा खर्च शें. ३·८ या प्रमाणांत आला.

आतां जकातीच्या खर्चाचा थोडासा विचार करूं. मुंबई शहरांत येणाऱ्या फळांवर तेथील म्युनिसिपॅलिटी जकात आकारीत नाहीं; परंतु पुणें, सोलापूर, वगैरे इतर बहुतेक शहरांच्या म्युनिसिपॅलिट्या जकात आकारतात. सदरहू जकातीच्या खर्चाचा बोजा फळांच्या विक्रीच्या किंमतीवर किती प्रमाणांत बसतो, ह्याची साधारण कल्पना खालील कांहीं आंकड्यांवरून येईल. पुण्याच्या बाजारांत पाठविलेल्या मोसंबीच्या विक्रीच्या सहा पट्ट्या तपासून पाहिल्या असतां आम्हांस असें दिसून आलें कीं, त्या सर्व फळांची, एकूण विक्रीची किंमत रु. ९१-७-० असून, त्यावर जकातीचा एकूण खर्च रु. ०-१३-६ म्हणजे शें. ०·९३ ह्या प्रमाणांत आलेला दिसला. तसेंच, डाळिंबांच्या विक्रीच्या ४४ पट्ट्यांतील विक्रीच्या रकमांची एकूण बेरीज रु.४१३-९-३असून, त्यावर

जकातीचा खर्च रु. २३ म्हणजे शें. ५·६ या प्रमाणांत आला, असें दिसून आलें. फळें कोणत्याहि प्रकारचीं असलीं तरी, त्यांवर आकारण्यांत येणाऱ्या जकातीचा दर एकच असल्यामुळें तिचा बोजा उंची प्रतीच्या फळांच्या मानानें, हलक्या प्रतीच्या फळांवर ज्यास्त प्रमाणांत पडतो हें उघडच आहे. पुणें शहर म्युनिसिपॅलिटी, फळांवरील जकात मणास एक आणा या दरानें आकारते. हिशोबांच्या सोयीसाठीं दोन बैलांच्या गाडींत सामान्यतः १६ मण फळें मावतात असें समजण्यांत येतें; तसेंच, एकबैली छकड्यांत ८ मण व तट्टाच्या पाठीवरील गोणींत ३ मण फळें मावतात, असें समजून जकात आकारली जाते. शिरओझ्यांच्या बाबतींत घ्यावयाची जकात ४ आण्यांपेक्षां कमी असल्यास माफ व्हावी असा नियम असल्यामुळें, फळांच्या शिरओझ्यांवर म्युनिसिपॅलिटी जकात घेत नाहीं. मुंबई इलाख्यांतील पुष्कळ म्युनिसिपॅलिट्यांची, आयात मालावरील जकात ही उत्पन्नाची एक महत्त्वाची बाब असल्यामुळें, जकात अजिबात रद्द करणें कितपत शक्य आहे ह्या प्रश्नाचा विचार आम्हांस प्रस्तुत ठिकाणीं करावयाचा नाहीं. तरीपण, म्युनिसिपॅलिटीनें परत करावयाच्या जकातीच्या बाबतींत मात्र कांहीं सुधारणा करितां येण्यासारख्या असून, त्यांकडे विशेष लक्ष देणें जरूर आहे. आज-मितीस वस्तुस्थिति अशी आहे कीं, पुणें शहराच्या हद्दींत प्रवेश करणाऱ्या सर्व मालावर—मग तो या शहरांत विकण्याचा असो किंवा फक्त शहराच्या हद्दींतील एखाद्या रस्त्यानें परस्पर पुणें स्टेशनवर जावयाचा असो—प्रथम जकात भरावीच लागते. माल परस्पर बाहेरगांवीं जावयाचा* असल्यास, त्याबद्दल निर्गतीच्या नाक्यावरून विशिष्ट प्रकारचा परवाना ('पास') मिळतो; व म्युनिसिपॅलिटीच्या मुख्य अधिकाऱ्याकडे अर्ज केल्यास, भरलेली जकात सदरहू पासाच्या आधारें परत मिळूं शकते. खरें पाहिलें असतां, परस्पर बाहेर जावयाच्या मालावर घेतली जाणारी जकात ही खऱ्या 'जकाती' च्या सदरांत येत नसून, ती म्युनिसिपॅलिटीजवळ ठेविली जाणारी एक प्रकारची केवळ अनामत ठेव असते. 'गुड्स् इन् ट्रॅन्झिट्'* ह्या सदरांत न येतां, ज्या निर्गतीच्या मालावरील जकात परत मिळूं शकते त्या मालासंबंधीं मुख्य अट अशी असते कीं, ज्या "बाहेर पाठविल्या जाणाऱ्या ज्या कोणत्याहि मालावरील जकातीची रकम परत मागावयाची असेल, तो माल आयात मालाच्या एकाच गटापैकीं असून, एकाच गटाच्या रूपानें, तो एकाच इसमानें, एकाच ठिकाणच्या, एकाच इसमाला, एकाच दिवशीं पाठविला जाणारा असला पाहिजे." शिवाय, निर्गत मालावरील परत करावयाच्या जकातीची (रिफंडची) रकम १ रु. पेक्षां कमी नसेल, तरच ती रकम मिळूं शकते; आणि सदरहू रिफंड देतांना, जकातीच्या मूळ रकमेंतून प्रथम शेंकडा १० टक्के कापून घेऊन, मग बाकीची रकम 'रिफंड' म्हणून द्यावयाची असा येथील म्युनिसिपॅलिटीच्या जकातखात्याचा नियम आहे. फळांच्या बाबतींत 'रिफंड' संबंधीं विशेष महत्त्वाचा प्रश्न म्हणजे, जसा आला असेल तसाच स्थितींत बाहेर जाणाऱ्या मालावरील जकातीच्या रिफंडसंबंधाचा आहे. मुंबईला जाणाऱ्या फळांपैकीं पुष्कळशीं

---

*शहराच्या हद्दींत येऊन, (न उघडला जातां) परस्पर परगांवीं जो माल रवाना होतो त्याला 'गुड्स् इन् ट्रॅन्झिट्' असें म्हणतात.

फळें पुणें शहराच्या हद्दींत येऊन परभारें पुणें-स्टेशनकडे कशीं जातात, हें आपण मागें पाहिलेंच आहे; आणि सदरहू फळांच्या बाबतींत पुणें शहर म्युनिसिपॅलिटीनें वस्तुतः जकात कां घ्यावी तें कळत नाहीं. सदरहू फळांवर दिलेल्या जकातीवर रिफंड मिळविण्याचा प्रयत्न करावा असें म्हटलें तर, त्याच्या मार्गांत येणारी मुख्य अडचण म्हणजे वर सांगितलेला १ रु. चा नियम ही होय. बाहेर पाठविल्या जाणाऱ्या फळांचा गट (प्रत्येक वेळीं) १६ मण (म्हणजे १ गाडीभर) असेल, तेव्हांच त्यावरील जकात १ रु. होईल, आणि तिजवरील रिफंड मिळूं शकेल. कित्येक शेतकऱ्यांस हे नियम माहीत नसतात; व जरी कांहीं जणांना हे माहीत असले तरी, रिफंड मिळविण्याच्या कामीं पडणाऱ्या त्रासाला कंटाळून, पुष्कळ जण रिफंड मागण्याच्या भानगडींत पडत नाहींत. खरें पाहिलें असतां, शहराच्या हद्दींत येऊन परभारें बाहेर जाणाऱ्या मालाच्या कोणत्याहि गटां-वरील जकात परत मिळण्याच्या बाबतींत, माल पाठविणाऱ्यांस बिलकूल त्रास पडूं नये. कारण, हल्लीं जकातीबाबत प्रत्यक्ष चालू असलेले नियम पाहिले (नियम नं. १८ पहा.) तरी त्यांतहि असेंच म्हटलेलें आहे कीं, "परभारें बाहेर जाणाऱ्या माला ('गुडस् इन् ट्रॅन्झिट्') च्या बाबतींत नियमांनीं कोणत्याहि मर्यादा घालून दिल्या असल्या तरी, अशा मालाच्या जकातीवर किती रिफंड द्यावा, हें ठरविण्याचा अधिकार चीफ ऑफिसर यांजकडे, किंवा त्यांनीं आपला अधिकार जकात खात्याचे सुपरिंटेंडंट यांस दिलेला असल्यास, त्यांच्याकडे असतो. कारण, ह्या बाबतींत, 'रिफंड' द्यावयाचा म्हणजे, दिलेल्या जकातीवर रिफंड द्यावयाचा प्रश्न नसून, वस्तुतः एखाद्याची केवळ अनामत ठेविलेली रक्कम परत करण्याचा हा प्रश्न असतो." परंतु ह्या निय-माची माहिती असणारे व त्याचा फायदा घेणारे विछाईत क्वचित्च आढळतात. शिवाय, परभारें बाहेर जाणाऱ्या मालावर जकात-खात्याकडून घेतली जाणारी रक्कम ही खरी 'जकात' नसून, एक तात्पुरती अनामत रक्कम असते हें जर म्युनिसिपॅलिटीस मान्य आहे, तर रिफंड देण्याचा अधिकार चीफ ऑफिसरच्या हातीं ठेवण्याचें वस्तुतः कांहींच कारण नाहीं. अशा रीतीनें अनामत म्हणून घेतलेली रक्कम ती ठेवणारास केव्हांहि परत मिळणें हें रीतसरच आहे. म्हणून, आमच्या मतें म्युनिसिपॅलिटीच्या सदरहू निय-मांत योग्य ती सुधारणा करून, त्याची माहिती सर्व लोकांस होईल अशा रीतीनें त्या माहितीचा फैलाव करणें जरूर आहे.

प्रकरण ५ वें

फळें बाजारांत पाठविण्याची पूर्वतयारी

प्रास्ताविक

मागील एका प्रकरणांत फळांच्या पैदाशीसंबंधी लिहितांना, पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या फळांपैकीं बरीचशीं फळें कमी दर्ज्याचीं असतात असें म्हटलेंच आहे. त्यानंतर, फळांच्या विक्रीपायीं होणाऱ्या, आरंभापासून अखेरपर्यंतच्या निरनिराळ्या प्रकारच्या खर्चाच्या बाबींचा बोजा, चांगल्या फळांच्या मानानें, कमी दर्ज्याच्या फळांवर ज्यास्त प्रमाणांत कसा पडतो हेंहि आपण पाहिलें आहे. त्यावरून हें कोणाच्याहि सहज लक्षांत येईल कीं, इकडील फळांच्या पैदाशीच्या धंद्यास खरें स्थैर्य आणावयाचें असल्यास, फळांच्या लागवडीच्या सुधारणेसंबंधाच्या प्रश्नांची उपेक्षा करून चालणार नाहीं. पुणें जिल्ह्यांतील फळांच्या लागवडीबाबत जी एकंदर सुधारणा व्हावयास पाहिजे, ती पेरू किंवा डाळिंबासारख्या हल्लींच्या कमी दर्ज्याच्या, म्हणून कमी किंमत देणाऱ्या, फळांच्या बाबतींत तर झालीच पाहिजे; पण त्याशिवाय ही सुधारणा विशेषतः संत्रे, मोसंबी व अंजीर यांच्यासारख्या, त्या मानानें वरच्या दर्ज्याच्या व ज्यास्त किंमतीस जाणाऱ्या, फळांच्या बाबतींत होणें अत्यंत आवश्यक आहे. केवळ विक्रीच्या दृष्टीनें पहावयाचें झाल्यास, फळांच्या लागवडीच्या सुधारणेबाबत संशोधन होणें जरूर आहे असें जें वर सांगितलें, त्याचा मुख्य हेतु म्हणजे हा कीं, तेणेंकरून व्यापारी दृष्टीनें सोईस्कर व खात्रीलायक अशा जातींची निवड करून, त्या निवडक जातींच्या फळांचा बाजारांत नेहमीं एकसारखा पुरवठा होत राहील अशा रीतीनें, त्या जातींना कायमपणा आणितां यावा. अशा प्रकारच्या जातींची निवड करितांना त्यांचीं झाडें लागास येण्याची वेळ, त्यांचें उत्पन्न, प्रतवारी, भरणी, वहातुक, आणि सांठवण, इत्यादि बाबतींत सोईस्करपणा, आणि त्यांचा बाजारांत होणारा खप या गोष्टी मुख्यतः लक्षांत घ्याव्या लागतील. प्रत्येक प्रकारच्या फळाच्या निरनिराळ्या जाती व उपजाती कोणकोणत्या आहेत, व त्यांपैकीं इकडे कोणत्या लावण्यासारख्या आहेत, ह्यासंबंधाचें ज्ञान ह्या जिल्ह्यांतील फळबागवाल्यांना फारच थोडें असतें; आणि तसेंच फळें विकत घेणारे इकडचे गिऱ्हाईक किंवा व्यापारी यांनाहि, प्रत्येक फळाच्या निरनिराळ्या कोणकोणत्या जाती जगाच्या इतर भागांत होतात, याची कल्पना क्वचित्च असते असें म्हटलें तरी चालेल. इकडील बागांची लागणहि सामान्यतः कशीबशी अंदाजानें केलेली असून, बागेंत लावण्यांत येणारीं झाडें कोठल्या तरी जवळपासच्या एखाद्या मोठ्या बागवाल्याकडून आणून लावलेलीं असतात; कारण झाडांच्या जातींची निवड करितांना पहावयाच्या ज्या मुद्यांचा नुकताच वर उल्लेख करण्यांत आलेला आहे, त्यांतील कोणत्याहि मुद्यासंबंधाची

कसलीच माहिती इकडील बागवाल्यास मिळत नाहीं. अपवादात्मक अशा कांहीं थोड्या ठिकाणीं, फळांच्या विशिष्ट जातींना यदृच्छेनें कांहीं वेळपावेतों महत्त्व प्राप्त होऊन, त्यांचा बाजारांतहि तात्पुरता बोलबोला होतो. परंतु चढाओढीच्या बाजारांत चिरकाल टिकाव धरून रहातील अशा नमुनेदार फळांच्या जाती शोधून काढून, त्या कायमच्या प्रस्थापित करण्याचे प्रयत्न आपल्याकडे आजवर मुळींच न झाल्यामुळें, व्यक्तिशः प्रत्येक बागवाल्याला केवळ आपल्या वाडवडिलांच्या, स्वतःच्या किंवा जवळपासच्या बागवाल्यांच्या, आजवरच्या अनुभवाच्या पुंजीवर व अंदाजी पद्धतींवर अवलंबून रहावें लागतें.

फळांच्या मागणीचें प्रमाण व स्वरूप

फळांच्या निरनिराळ्या जातींचें एकमानीकरण किंवा एकमेळीकरण (standardization) आणि फळांच्या उत्पादनाचा व विक्रीचा एखादा निश्चित कार्यक्रम अंमलांत आणण्यापूर्वी, प्रथम लोकांची मागणी व व्यापाऱ्यांच्या गरजा कशा प्रकारच्या आहेत, ह्याचें सूक्ष्म अवलोकन करणें अवश्य असतें. कारण गिऱ्हाइकांस ज्यास्त आवड कशाची आहे, व विशिष्ट प्रकारचा वरच्या दर्ज्याचा माल पुरविला असतां त्या मानानें किती ज्यास्त किंमत देण्याची त्यांची तयारी आहे, ह्याचा अंदाज पाहिल्याशिवाय कोणत्या मालाची किती प्रमाणांत निपज करावी हें ठरवितां येणार नाहीं. आपल्याकडे फळांच्या जातींचीं प्रमाणभूत लक्षणें नक्की ठरविण्यांत आलेलीं नसल्यामुळें व फळांचें व्यवस्थेशीर प्रतवार वर्गीकरण करण्यांत येत नसल्यामुळें, त्याचा स्वाभाविक परिणाम असा झाला आहे कीं, मुंबई-पुण्यासारख्या मोठमोठ्या शहरांतील लोकांची आवड युरोपियन किंवा अमेरिकन लोकांच्या अभिरुचीसारखी सूक्ष्म बनलेली नाहीं; किंबहुना, लोकांच्या आवडी-निवडीला कसलेंच निश्चित स्वरूप अद्यापि आलेलें नाहीं असें म्हटलें तरी चालेल. अस्सल दर्ज्याच्या फळांचा खप खेड्यापाड्यांत फारच थोडा होतो; आणि शहरांतील मागणीची वाढ देखील विशेष जोराची आहे, अशांतला भाग मुळींच नाहीं. आपल्या देशांतील लोकांत फळांचा जो खप होतो, त्यासंबंधीं दोन गोष्टी विशेष लक्षांत ठेवण्यासारख्या आहेत. एक तर असें कीं, येथें पैदा होणाऱ्या फळांपैकीं बहुतेक माल ज्यास्त करून गरीब लोकांतच खपतो; आणि दुसरी गोष्ट अशी कीं, येथील गरीब बहुजनसमाजाची फळांची मागणी, संपन्न वर्गाच्या मागणीहून, अगदींच कशी भिन्न स्वरूपाची असते. हें पहावयाचें झाल्यास केळ्यांचें उदाहरण घेतां येईल. जुन्नर तालुक्यांत हल्लीं मुख्यतः दोन जातींच्या केळ्यांची निपज होते. एक ' काळी, ' आणि दुसरी ' सोनी. ' पहिलीचीं फळें आकारानें दुसरीपेक्षां बरींच मोठीं, पण रुचीच्या वगैरे इतर बाबतींत मात्र दुसरीपेक्षां फारच हिणकस प्रतीचीं असतात. तरीपण, पहिलीचा खप शेतकरी व मजूरवर्गांत फार मोठ्या प्रमाणांत होतो; कारण, दोन्ही जातींचीं सारख्या किंमतीचीं फळें घेऊन, दोन्हींतील केवळ अन्नांशाच्या प्रमाणाची तुलना केल्यास, पहिलीच्या फळांपासून तितक्याच किंमतींत जास्त अन्नांश मिळतो, असा हिशोब ते पहातात. ह्याचें एक अगदीं ढोबळ उदाहरण असें सांगतां येईल कीं, पुणें शहराच्या

बाजारांत दोन्ही जातींच्या केळ्यांचा किरकोळीचा भाव डझनामागें सारखाच असला, तर खेड्यापाड्यांतून मात्र सोनीपेक्षां काळीचा भाव जास्त असतो. पुणें शहरांत, एका बाजूस मध्यम व श्रीमान् लोकांची मागणी जितकी 'सोनी'करितां विशेषतः असते, तितकीच गरिबांची मागणी बहुधा 'काळी'करितां असते. अशा रीतीनें ह्या दोन भिन्न जातींकरितां आपल्या समाजांतील दोन वेगळ्या वर्गांची मागणी एकंदरीत सारख्याच प्रमाणांत असल्यामुळें, दोन्ही जातींना पुणें शहरच्या बाजारांत सारखाच भाव येतो. शिताफळांचें उदाहरण घेतल्यास, आपणांस असें दिसून येतें कीं, त्यांची 'कागदी' या नांवाची जी एक उंची जात आहे, तिला भाव चांगला येतो; परंतु तिचा खप अत्यंत थोडा असून, तो अर्थात्च धनिक वर्गांत होतो; परंतु शिताफळांचा सर्वांत ज्यास्त असा जो खप फेरीवाले व लहान दुकानदार यांच्या मार्फत होतो, तो बहुतेक लहान आकाराच्या व कमी दर्ज्याच्या, व किरकोळीनें पैशास एक इतक्या स्वस्त दरानें गरीब लोकांत विकल्या जाणाऱ्या शिताफळांचा होतो. केळीं व शिताफळें अशा या दोन उदाहरणांवरून असें स्पष्ट दिसतें कीं, आपल्याकडे मुख्यतः ज्या प्रकारच्या फळांकरितां मागणी असते, तीं फळें आकारानें मोठीं असावीं लागतात; किंवा, लहान असल्यास, तीं निदान स्वस्त तरी असलीं पाहिजेत. उलटपक्षीं, शहरांतील सुखवस्तू लोकांत उंची व महाग फळांचा—कधीं कधीं परदेशांहून येणाऱ्या फळांचा देखील—खप दिवसेंदिवस थोडथोडा वाढूं लागला आहे, ही गोष्ट उंची फळांची पैदास करणाऱ्या बागवाल्यांनीं लक्षांत ठेवण्यासारखी आहे. तसेंच, निवडक अंजीर घेऊन व त्यांची नीटनीटकी व मोहक भरणी करून आपल्या इकडील मोटमोठ्या शहरांतील श्रीमान् गिऱ्हाइकांपुढें ते मांडल्यास, त्यांना खात्रीनें चांगली मागणी येईल; कारण, अंजिरांची पैदास हिंदुस्थानच्या इतर भागांत क्वचित्च असल्यामुळें, निरनिराळ्या शहरांतील बाजारांत अंजीर ही एक दुर्मिळ अशी चीज होऊन राहिलें आहे. आपल्याकडील गिऱ्हाइकांची आवडनावड बहुतेक फळांच्या बाबतींत, कित्येक वेळीं, बरीच स्पष्टपणें व्यक्त झालेली आढळते. मोसंबीं पातळ सालीचीं असून, साधारण पिवळीं किंवा केशरी रंगावर असल्यास, तीं गिऱ्हाइकांस जास्त पसंत पडतात. पोपया लांबोड्या आकाराच्या व कमी बियांच्या असल्यास, त्यांना ज्यास्त किंमत येते. तसेंच शिताफळ पातळ सालीचें, मोठ्या डोळ्यांचें व पूर्ण पिकलेलें असल्यास, त्याला ज्यास्त किंमत येऊं शकते. गिऱ्हाइकांची आवडनावड व तिचा फळांच्या किंमतीवर होणारा परिणाम यासंबंधीं, वरील उदाहरणांत स्थूलमानानें दर्शविल्याप्रमाणें, सूक्ष्म अवलोकन करणें जरूर आहे. अर्थात् आमच्या मुख्य संशोधनांत ह्या दुय्यम प्रश्नाच्या ज्यास्त तपशिलास अवसर देतां येणें शक्य नव्हतें. परंतु आम्हांस प्रस्तुत मुद्याच्या अनुषंगानें येथें असें नमूद करून ठेवावेंसें वाटतें कीं, हिंदुस्थानांतील फळांच्या बाजारांतील मुख्य जाती व त्यांचीं लक्षणें नक्की ठरविण्याचे प्रयत्न करितांना, त्याबरोबर गिऱ्हाइकांच्या आवडीनावडीचेंहि संशोधन होणें तितकेंच आवश्यक आहे.

फळांसंबंधाच्या गिऱ्हाइकांच्या आवडीनावडीवर, त्यांच्याकडून येणारी ह्या मालाची कमी-अधिक मागणी अवलंबून असल्यामुळें, प्रस्तुत स्थळीं ह्या प्रश्नाचा पुणें शहरापुरता तरी थोडासा विचार करणें आवश्यक आहे. पुणें शहरांत निरनिराळ्या प्रकारचीं

फळें किती येतात, हें दाखविणारे आंकडे यापूर्वी कोष्टक नं. २ (पृ. १०) मध्यें दिलेले आहेत; तसेंच पुण्यांतून बाहेर जाणाऱ्या फळांचे नक्की आंकडे जरी आम्हांस मिळूं शकले नाहींत, तरी त्यांचा साधारण अंदाज यापूर्वी केलेलाच आहे. ह्या दोहोंच्या आधारें, पुणें शहरांतील लोकांच्या मागणीचा अंदाज ठोकळ मानानें असा करितां येतो कीं, दरसाल सरासरी ८० ते ८५ हजार मणांपर्यंत एकूण वजनाचीं फळें ह्या शहरांत खपत असावींत. त्यांपैकीं सर्वांत ज्यास्त प्रमाणांत खपणारें फळ म्हणजे केळें हें होय; त्यानंतर (पण त्या मानानें पुष्कळ कमी प्रमाणांत) होणारा खप म्हणजे आंब्यांचा व कलिंगडांचा होय. त्याच्या खालोखाल पेरू, संत्रे, मोसंबी, अंजीर व डाळिंबें या सर्वांचा मिळून खप होतो; पुणें शहराच्या (१९३१ च्या खानेसुमारीप्रमाणें) एकंदर २ॱ लक्ष लोकसंख्येपैकीं दर माणशीं दररोज फक्त २½ तोळेपर्यंत फळें खपत असावींत. यावरून येथें हल्लीं होणारा फळांचा खप फारच थोडा आहे, हें दिसून येईल. हा खप वाढविण्याचे प्रयत्न करावयाचे झाल्यास, प्रथम गरीब, मध्यम, व श्रीमान् अशा निरनिराळ्या वर्गांपैकीं प्रत्येक वर्गांत कोणत्या प्रकारच्या फळांचा खप किती प्रमाणांत होतो, तसेंच तो खेड्यापाड्यांतून किती होतो व शहरांत किती होतो, हें बारकाईनें तपासून पाहिलें पाहिजे. शिवाय, शहरांत होणाऱ्या खपापैकीं मुंबई शहराचा भाग किती व पुणें शहराचा किती हेंहि कळणें आवश्यक आहे; कारण, सर्वांत उच्च दर्ज्याचीं बहुतेक फळें पुण्यापेक्षां मुंबईंतच ज्यास्त करून खपतात.

प्रतवारी

पुणें जिल्ह्यांतील फळबागवाले आपलीं फळें बाजाराकडे रवाना करण्यापूर्वी त्यांची पद्धतशीर प्रतवारी अशी मुळींच लावीत नाहींत, असें म्हटलें तरी चालेल. फळें झाडांवरून तोडल्यानंतर बागेंतच त्यांच्या ठोकळ मानानें प्रथम राशी करितात; परंतु ह्या राशी केल्यानंतर, करंडींत एकाच राशींतलीं एकसारखीं फळें न भरतां, खालीं लहान व कमी दर्ज्याचीं आणि वरील दर्शनी 'मुंढा' तेवढा मोठ्या व बोलक्या फळांचा भरावयाचा, असा बहुतेकांचा प्रघात आहे. आरंभीं ते ज्या वेगवेगळ्या राशी करितात त्याचा हेतु, प्रत्येक करंडींत वेगवेगळ्या राशींतलीं फळें सारख्या प्रमाणांत मिसळून भरण्यास सोईस्कर पडावें, एवढाच असतो. बागवाल्यांच्या बहुमतानें प्रतवारीसंबंधीं कांहीं नियम ठरवून, त्या नियमांप्रमाणें प्रत्येक करंडींत एकाच प्रतीचीं एकसारखीं फळें भरण्याची पद्धत पुणें जिल्ह्यांत अद्यापपावेतों मुळींच अस्तित्वांत आलेली नाहीं. ह्या जिल्ह्यांतील सामान्य परिपाठ असा आहे कीं, फळांच्या बहुधा मुख्य तीन राशी ठोकळ मानानें करण्यांत येतात. संत्रे, मोसंबी व डाळिंबें यांच्या पहिल्या दोन राशी मुंबईस पाठविण्यांत येतात; आणि तिसरी रास बहुतकरून पुण्यास रवाना होते. अंजीर व पेरू या दोन फळांच्या बाबतींत मुंबईस व पुण्याला सर्व राशींचीं फळें पाठविलीं जातात. एकंदरींत फळें कोणत्याहि प्रकारचीं असलीं तरी, त्यांचे करंडे भरतांना प्रत्येक करंड्यांत एकाच राशीचीं फळें न भरतां, खालीं लहान व खराब आणि वर मोठीं व चांगलीं अशा रीतीनें निरनिराळ्या राशींतलीं फळें भरण्याची वहिवाट हकडे सर्वत्र चालू असून, ती प्रतवारीच्या मुख्य व खऱ्या तत्त्वाच्या अगदीं उलट आहे.

सारांश, फळांच्या निरनिराळ्या प्रती वेगवेगळ्या करंड्यांतून भरण्याचा प्रयत्न तर कोणी करीत नाहींच; परंतु उलट निरनिराळ्या प्रती एकाच करंडींत भरण्याचें धोरण धडधडीत व जाणून बुजून अंमलांत आणिलें जातें. हें एकंदर धोरण व विशेषतः मुंढा रचण्याची प्रद्धत यांच्या मुळाशीं लोकांची एक प्रकारची विलक्षण मनोरचना दिसून येते. केवळ व्यवहारदृष्टीनें पाहूं गेलें तरी, ज्या घेवारीवर्गाला फसविण्यांच्या हेतूनें मुंढा रचण्यांत येतो, ते घेवारी सामान्यतः इतके सहज फसविले जाण्यासारखे भोळे किंवा नवशिके खास नसतात. मुंढ्याच्या शेलक्या फळांच्या खालीं कसलीं फळें असतील, हें नेहमींच्या अनुभवावरून त्यांना माहितच असतें. एकंदरींत या पद्धतीमुळें कोणालाहि खरा फायदा होत नाहीं असें असून, या पद्धतीचें सर्वत्र अवलंबन कां केलें जातें हें कळत नाहीं. मुंढा रचण्याची खरी आवश्यकता अशी मुळींच नसून, घेवाऱ्याला मात्र संशयाला जागा आयतीच उत्पन्न करून दिल्यासारखी होते. 'मुंढ्याच्या खालीं किती रद्दी माल आहे कोणास ठाऊक!' अशा संशयामुळें त्याला प्रत्येक डाग उचकटून पहावा लागतो; किंवा तसें करण्याची फुरसत नसल्यास, माल खूप पाडून मागावा लागतो. त्यामुळें मुंढा रचणाऱ्याचा जो मूळ हेतू (म्हणजे मालाची ज्यास्त किंमत यावी) हा असतो तो साध्य न होतां, अखेरीस किंमत कमीच येण्याची भीति असते.

बाजारांत विक्रीकरितां पाठवावयाच्या फळांच्या प्रती एकमेळांत बसवावयाच्या झाल्यास, हे प्रयत्न दोन पायऱ्यांनीं करावे लागतील. त्यांपैकीं पहिली पायरी म्हणजे फळवाल्यांनीं स्वतःच्या मताप्रमाणें आपआपल्या फळांच्या प्रती लावून, एका करंडींत किंवा पेटींत, एकाच प्रतीचीं, एकसारखीं फळें भरण्याची पद्धत अंमलांत आणणें ही होय. ही पद्धत एकदां लोकांच्या अंगवळणीं पडल्यानंतर, यापुढची दुसरी पायरी म्हणजे कोणत्याहि एखाद्या टापूंतील फळबागवाल्यांनीं एकत्र जमून व प्रतवारीसंबंधीं कांहीं तरी निश्चित धोरण ठरवून, त्या ठरलेल्या धोरणाप्रमाणें सर्वांनीं आपापल्या फळांच्या प्रती लावणें ही होय. फळें विकणारे व विकत घेणारे, या उभयवर्गांना एकमेकांविषयीं आजमितीस मुळींच विश्वास वाटत नाहीं; यांपैकीं पहिली पद्धत अंमलांत आणल्यानें हा विश्वास वाटूं लागेल. कारण, फळांचे लिलांव होत असतांना, वरचा केवळ एकच थर पाहून घेवाऱ्यांना किंमत बोलतां येईल; आणि त्यायोगें बाजारांतील घाऊक व्यवहारांत साधारणपणें फळांच्या प्रतींच्या क्रमानुसार किंमती आपोआप ठरूं लागतील. परंतु केवळ या एकाच पायरीचें आक्रमण केल्यानें, फारशी प्रगति होणार नाहीं. कारण, फळें भरून पाठविणाऱ्यांपैकीं, बहुतेक जणांच्या प्रती जोंपर्यंत एका निश्चित धोरणानें करण्यांत आलेल्या नाहींत, तोंपर्यंत एकमेळीकरणापासून सामान्यतः जे अनेक फायदे होतात, ते फळें विक्रीस पाठविणाऱ्यांना लाभणार नाहींत. माल कोणताहि असो, तो विकण्याची सुव्यवस्थित पद्धत अंमलांत आणावयाची झाल्यास, प्रथम त्याच्या प्रतींचें एकमेळीकरण झालें पाहिजे; आणि त्या मालाच्या विक्रीसंबंधाची कसलीहि संघटना पूर्णपणें यशस्वी व्हावयाची असल्यास, त्या मालाच्या विशिष्ट नमुन्याबरहुकूम किंवा विशिष्ट प्रतीच्या व्याख्येप्रमाणें मालाचा पुरवठा करितां आला पाहिजे. जोंपर्यंत मालाच्या प्रतींचीं लक्षणें निश्चितपणें ठरून त्याप्रमाणें मालाचें प्रतवार वर्गीकरण केलें जात नाहीं, तोंपर्यंत दलाल आणि त्यांची नजर दलाली

घातून सुटका होणें शक्य नाहीं. फळें दलालामार्फत न विकतां, तीं 'ब्रोकर' (म्हणजे मालाकरितां गिऱ्हाईक फक्त मिळवून देणाऱ्या मध्यस्था-) मार्फत विकणें, किरकोळीनें विकणाऱ्या दुकानदारांना किंवा फेरीवाल्यांना, अथवा स्वतःच्या उपयोगाकरितां घेणाऱ्या गिऱ्हाइकांना परस्पर विकणें, इत्यादि प्रकारचे व्यवहार विशेष प्रमाणांत अंमलांत आणावयाचे असल्यास, प्रथम फळांच्या प्रतींचा सार्वत्रिक एकमेळ झाल्याशिवाय गत्यंतर नाहीं. दलालांच्या मार्फत जरी फळें विकावयाचीं झालीं, तरी सर्वांना ठाऊक असलेल्या ठराविक नियमाप्रमाणें जर त्यांच्या प्रती करण्याचा परिपाठ पडेल, तर दलालीचे दरहि बरेचसे खालीं उतरण्याची अपेक्षा करण्यास जागा राहील. फळांच्या किंमतींच्या चढउताराची नोंद ठेवणें आणि बाजारभाव शेतकऱ्यांना वरचेवर कळविणें वगैरे लोकोपयुक्त कार्यक्रम चालू ठेवण्यासहि सार्वत्रिक एकमेळीकरण आवश्यक आहे. मालाच्या जाहिराती देऊन किंवा अन्य रीतीनें प्रसिद्धि करण्यासहि एकमेळीकरणाची अत्यंत जरूरी आहे. ठराविक एकमेळांच्या प्रतीं (Standard grades) चा प्रसार होऊं लागला म्हणजे, मालाचें उत्पादन करण्याच्या पद्धतींवरहि त्याचा बराच मोठा परिणाम झाल्याशिवाय राहणार नाहीं; कारण, शेतकऱ्यानें मालाच्या व्यवस्थेशीर प्रती लावण्याचा परिपाठ सुरू केल्याशिवाय, आपण किती कमी दर्ज्याचा माल कसा निष्कारण पैदा करितों हें त्याच्या ध्यानांत येणार नाहीं.

प्रतवारी व एकमेळीकरण यांचे फायदे या ठिकाणीं विस्तारपूर्वक सांगण्याची आवश्यकता नाहीं. मालाच्या व्यवस्थेशीर प्रती न लावतां माल विकण्याची घातुक संवय लोकांच्या हाडींमांशीं इतकी खिळून बसलेली आहे कीं, बरेच संघटित प्रयत्न झाल्याशिवाय तिचें पूर्ण निर्मूलन होणार नाहीं. उदाहरणार्थ; पुष्कळ फळबागवाले मुंढा लावण्याचे दुष्परिणाम कबूल करितात; परंतु त्यांचें म्हणणें असें कीं, इतरांनीं ही चाल बंद केल्याशिवाय, आपण केवळ एकटे ही चाल बंद करण्यास तयार नाहीं. याचें कारण तें असें सांगतात कीं, आपण एकट्यानें ही चाल मोडून, आपल्या करंड्या वरपासून खालपर्यंत एकसारख्या फळांनीं जरी भरल्या, तरी इतरांनीं ही चाल सोडलेली नसल्यामुळें, चालू पद्धतीप्रमाणें वर चांगल्या व मोठ्या फळांचा मुंढा व खालीं कमी दर्ज्याचीं व बारीक फळें आहेत असेंच समजूनच घेवारी अशा करंड्याची किंमत करणार! म्हणून ह्या बाबतींत जे कांहीं प्रयत्न व्हावयाचे असतील, ते शक्यतोंवर एकजुटीनें झाले पाहिजेत. मुंबई इलाख्याच्या शेतकी-खात्यानें ह्या बाबतींत रत्नागिरी जिल्ह्यांत आंब्यांच्या प्रतवारीसंबंधीं थोडेसे प्रयत्न करून पाहिले आहेत; परंतु पुणें जिल्ह्यांत ह्या दिशेनें विशेष कांहीं कार्य झालेलें दिसत नाहीं.

ह्या बाबतींत इकडे प्रयत्न करावयाचे असतील तर, प्रथम फळबाग लावणाऱ्यांचीं मंडळें, शेतकी-खातें, व निरनिराळ्या टापूंतील सहकारी संस्था, इत्यादिकांनीं लोकांस फळांच्या पद्धतशीर प्रती लावण्यापासून किती व कसे फायदे होतात हें नीट समजावून सांगण्याचे प्रयत्न जोरानें केले पाहिजेत. तसेंच, वरपासून खालपर्यंत एकाच तऱ्हेचीं फळें भरलेलीं हमखास ज्या करड्यांत सांपडतील अशा खात्रीलायक करंड्यांच्या बाबतींत तरी निदान, दलालांनीं आपल्या दलालीचे दर कमी करावेत, अशी त्यांची समजूत घातली

पाहिजे. ह्या दिशेनें जरूर ती प्रगति होईतोंपर्यंत, फळांच्या प्रती ठराविक पद्धतीनें लावून, एका करंडींत एकाच प्रकारचीं फळें भरणें किती फायद्याचें असतें, हें प्रथम मोठमोठ्या बागवाल्यांना पटवून द्यावें लागेल.

नियमबद्ध प्रतवारीसंबंधीं आरंभीं बरेंचसें प्रचारकार्य झाल्यानंतर, सर्व महत्त्वाच्या फळांच्या क्रमवार प्रती ठरवून, त्या प्रतींना कायदेशीर मान्यता जेणेंकरून प्राप्त होईल, अशा प्रकारचा कायदाहि करवून घ्यावा लागेल. त्याकरितां शेतकी-खातें व फळबागवाल्यांच्या संस्था यांनीं परस्परांशीं चर्चा करून, एकविचारें फळांच्या प्रती व त्यांचीं लक्षणें मुक्रर केलीं पाहिजेत. कॅलिफोर्निया, कॅनडा, इंग्लंड वगैरे देशांत सर्वत्र नमुन्याच्या प्रती ठरविल्या गेल्या असून, देशांत त्यांना सर्वत्र मान्यता मिळावी व लोकांनीं त्या प्रत्यक्ष अंमलांत आणाव्यात म्हणून कायद्यानें सक्ती करण्याची आवश्यकता दिसून आलेली आहे. कॅनडा देशांतील कायद्यांत, फळांच्या निरनिराळ्या नमुनेदार प्रती व फळें भरण्याच्या करंड्या-पेट्या वगैरे कशा असाव्यात, आणि प्रत्येक करंडीवर किंवा पेटीवर लावण्याचें लेबल व लेबलावर लिहावयाचें प्रतीचें नांव हीं कशीं असावींत ह्यासंबंधींच्या सर्व तपशिलाचा अंतर्भाव झालेला आहे. कॅलिफोर्नियांतील कायद्यांत फळें भरण्याच्या पेट्या वगैरे कशा असाव्यात ह्याबद्दलच फक्त उल्लेख असून, निरनिराळ्या प्रतींचे नमुने अथवा त्यांचीं लक्षणें आणि नियम ठरविण्याचें काम बागाईत खात्याच्या सरकारी अधिकाऱ्याकडे सोंपविलेलें असून, सदरहू अधिकाऱ्यानें हें काम फळबागवाल्यांच्या व स्थानिक घेवाऱ्यांच्या बहुमतानुसार करावयाचें असतें. आतां सांगितलेल्या दोन्ही देशांतील कायद्यांत, प्रती नियमांबरहुकूम लावल्या जातात किंवा नाहीं यासंबंधाची तपासणी आणि प्रतीसंबंधाचा कायदा मोडणाऱ्यांस योग्य शासन, या दोन्ही गोष्टींबद्दलची तरतूद केलेली आढळते. इंग्लंडमधील कायद्यानें कोणत्याहि विशिष्ट फळाच्या किंवा भाजीच्या प्रतवारीसंबंधीं अशा प्रकारचे नियम वेळोवेळीं ठरविण्याचे अधिकार तेथील शेतकी-खात्याच्या दिवाणास दिलेले आहेत. परंतु हे नियम प्रसिद्ध होण्यापूर्वी, प्रथम तेथील शेतकी-खातें व ' राष्ट्रीय शेतकरी संघ ' ह्यांच्या संयुक्त कमिटीच्या बैठकींत ह्या नियमांची आंखणी केली जाते. कॅनडांतील व कॅलिफोर्नियांतील कायद्यानें फळांच्या प्रत्येक पेटींत फळें कोणत्या प्रतीचीं व किती आहेत, हें पेटीला लावलेल्या लेबलावर नमूद करण्याची सक्ती आहे; परंतु इंग्लंडांतील कायद्याची ह्या बाबतींत सक्ती नसून, ही गोष्ट सर्वथैव लोकांच्या इच्छेवर सोंपविलेली आहे. परंतु इंग्लंडमध्यें शेतकी-खात्यानें काढलेलीं लेबलें किंवा खुणा यांचा उपयोग करण्याची परवानगी ज्यांना दिली असेल, अशा लोकांशिवाय इतरांनीं हीं लेबलें किंवा खुणा वापरतां कामा नयेत असा निर्बंध आहे. म्हणून इंग्लंडांतील कायद्यांत प्रती बरोबर लावण्यांत आल्या आहेत किंवा नाहीं हें पहाण्याकरितां तपासणीदार नेमण्याची किंवा कायदा मोडणाऱ्यावर खटला करण्याची तरतूद केलेली नाहीं. सरकारनें काढलेल्या खुणांचा बिगरपरवाना उपयोग कोणीं केला तर मात्र तो एक (फौजदारी) गुन्हा समजला जातो. इंग्लंडमधील कायद्याप्रमाणें, कोणीहि आपल्या मालाला कायद्यानें मंजूर केलेलें चिन्ह (statutory designation) लावल्यास, त्यायोगें त्या चिन्हाच्या कायदेशीर व्याख्येत सांगितलेल्या

दर्ज्यांचा तो माल आहे अशी एक प्रकारची हमी त्या चिन्हामुळें विकत घेणारास पर्यायानें दिली जाते; आणि त्या चिन्हाच्या कायदेशीर व्याख्येप्रमाणें जर तो माल नसेल तर, तो फौजदारी गुन्हा समजला जात नसला तरी, माल विकत घेणारास दिवाणी दावा लावतां येतो. विलायतेंत, सरकारनें काढलेलीं लेबलें किंवा चिन्हें वापरण्याची मंजुरी मिळण्याबद्दल लोकांकडून येणाऱ्या अर्जांची छाननी करण्याकरितां बरीच विस्तृत योजना करण्यांत आलेली आहे. तेथें अगदीं सुरवातीस, ही परवानगी ज्या बागवाल्यांचीं फळें किंवा भाज्या, कांहीं किमान मर्यादेपर्यंत तरी निदान चांगल्या दर्जाच्या असतील, त्यांनाच देण्यांत येत असे. विलायतेंत, ह्या सर्व बाबतींत शेतकी-खातें तेथील राष्ट्रीय-शेतकरी-संघाशीं अत्यंत मनमिळाऊपणानें व पूर्ण सहकार्यानें वागत असतें ही गोष्ट त्याबरोबर लक्षांत ठेवण्यासारखी आहे.

आपल्याकडेहि अशाच प्रकारचे फळांच्या प्रतींच्या एकमेळीकरणाचे कायदे प्रांतानिहाय करावे लागतील. परंतु त्याचे अगोदर फळबागवाल्यांपैकीं कांहीं जणांनीं आपल्या फळांची प्रतवारी करून व त्यांना कोणत्या तरी छापाचें लेबल लावून विकण्याची सुरवात केली पाहिजे; आणि शिवाय सदरहू प्रकारच्या पुढें व्हावयाच्या कायद्यांना अनुकूल असें लोकमत आगाऊ बनविलें पाहिजे. नंतर शेतकी-खात्यानें फळबागवाल्यांच्या संस्थांच्या सहकारित्वानें निरनिराळ्या फळांच्या प्रती ठरवितांना, फळांचे कोणते गुणधर्म किंवा विशिष्ट लक्षणें जमेस धरावींत व पुढें अस्तित्वांत आणावयाच्या प्रतवारीच्या एकमेळीकरणाच्या कायद्यांत कोणतीं कलमें घालावींत इत्यादि गोष्टी ठरवाव्या लागतील.

फळांची भरणी

पुणें जिल्ह्यांत निरनिराळ्या फळांची भरणी करण्याकरितां निरनिराळ्या प्रकारचीं साधनें (containers) वापरण्यांत येतात. जुन्नर तालुक्यांतून येणाऱ्या केळ्यांचे, गोणपाटाच्या जाड तरटांत गठ्ठे बांधलेले असतात. एकेका गठ्यांत १,५०० ते २,००० पर्यंत केळीं असतात; व एका गाडींत असे दोन गठ्ठे मावतात. पुणें बाजारांत येणारे अंजीर, खालीं फार रुंद असून वर अरुंद होत गेलेल्या अशा मोठ्या टोपल्यांतून येतात. ही टोपली जाड व मजबूत अशा बांबूच्या पातळ पट्ट्यांची केलेली असते. अशा टोपलींत सुमारें २४ शेर अंजीर मावतात. पेरू मुंबईला पाठवावयाचे असल्यास, बांबूच्या पट्ट्यांचा मोठा करंडा वापरतात. त्यांत लहान मोठे मिळून सुमारें ५५० पेरू मावतात; व अशा भरलेल्या करंड्यांचें वजन सुमारें १० ते १५ शेरपर्यंत असतें. संत्रे, मोसंबी व डाळिंबें ह्या फळांकरितां करंडे किंवा पेट्या वापरतात. कधीं कधीं भाव उतरलेला असल्यास मोसंबी व डाळिंबें गोणपाटाच्या पोत्यांतून देखील पाठवितात. संत्र्याकरितां मात्र कधींच पोतीं वापरीत नाहींत. संत्रे, मोसंबी, डाळिंबें वगैरे फळांकरितां वापरण्यांत येणाऱ्या करंड्यांची उंची सुमारें एक फूट व रुंदी नऊ इंच असते; आकार पंचपात्राप्रमाणें उमटा असतो, व करंडीचा तळभाग व तोंड हीं दोन्ही वाटोळीं व सारख्याच रुंदीचीं असतात. प्रत्येक करंडींत मध्यम आकाराचीं सुमारें तीन ते साडेतीन डझन फळें मावतात, आणि त्यांना शेंकडा ८ ते १० रु. पर्यंत किंमत पडते. सदरहू फळें

भरण्याकरितां वापरण्यांत येणाऱ्या पेट्या मुद्दाम तयार केलेल्या नसून, या कामीं बहुधा, राकेलचे डबे, चहा, साबण, वगैरे वस्तु भरून पाठविण्याकरितां एकदां वापरलेलीं जुनीं खोकींच असतात. हीं खोकीं विशेष चांगल्या प्रतीच्या फळांकरितां वापरतात. एका खोक्यांत साधारण मोठीं फळें ६ डझन, व मध्यम आकाराचीं ८ डझन पर्यंत मावतात. जुनीं खोकीं पुणें शहराच्या व्यापाऱ्यांकडे शेंकडा सुमारें २० ते २५ रु. पर्यंतच्या दरानें मिळतात. खोकें जवळच्या पुण्याच्या बाजारापर्यंतच पाठविणें असल्यास, त्याच्या साधारणपणें पांच किंवा सहा खेपा सहज होऊं शकतात; परंतु ज्यास्त दूरच्या मुंबईच्या बाजाराकडे पाठविण्यांत येणारें खोकें वाटेंत होणाऱ्या आदळ-आपटीमुळें बहुधा तीन खेपांपेक्षां जास्त टिकत नाहीं. प्रत्येक खेपेस खोकें परत आल्यावर त्याची दुरुस्ती करावी लागते.

ह्या जिल्ह्यांतील फळें भरून पाठविण्याकरितां वापरण्यांत येणाऱ्या करंड्यांत किंवा पेट्यांत एकसारखेपणा नसतो; व आंत भरल्या जाणाऱ्या फळांची संख्या अमुकच असली पाहिजे असें नक्की कांहींच ठरलेलें नसतें. म्हणून अमक्या फळाकरितां व त्याच्या अमक्या प्रतीकरितां अमुक प्रकारची व आकाराची करंडी किंवा पेटी वापरावी व तिच्यांत अमुक आकाराचीं इतकीं फळें असावींत अशा प्रकारचे कांहींतरी नियम ठरविणें अत्यंत आवश्यक आहे; कारण फळविक्रीच्या सुधारणेपैकीं ही एक महत्त्वाची बाब आहे. अर्थात् ह्यासंबंधीं कोणतीही योजना नक्की ठरविण्यापूर्वी बरेंचसें संशोधन करावें लागेल हें उघड आहे.

फळें भरण्याच्या कामीं वापरण्यांत येणाऱ्या करंड्या तयार करण्याकरितां आपल्याइकडे ज्यास्त करून वापरण्यांत येणारा जिन्नस म्हणजे बांबू हा होय. परंतु बांबूचा पुरवठा सर्वत्र सारखाच व कमी खर्चांत होतो असें नाहीं; शिवाय, दूरच्या ठिकाणीं फळें पाठविण्याच्या दृष्टीनें हल्लींच्या करंड्या पुरेशा मजबूत नसतात. म्हणून करंडीस बळकटी येण्याकरितां तिच्या आजूबाजूस कांहीं अंतरावर कांब्याचे तुकडे बसविले व करंडी ज्यास्त उंच न करितां चपटी करून, शिवाय तिच्यांत मध्यंतरीं कप्पे केले तर, तिला बळकटी येऊन फळें ज्यास्त सुरक्षितपणें इच्छित स्थळीं पोहोंचतील असें वाटतें. अर्थात् ह्या योजनेमुळें करंडी तयार करण्याचा खर्च किती वाढतो हें प्रत्यक्ष प्रयोग करून पहावें लागेल. करंड्या जवळच्या स्थानिक बाजारांतच पाठविणें असेल व रिकाम्या करंड्या परत आणवून त्या पुन्हा भरणीकरितां वापरावयाच्या असतील, तर त्या बांबूशिवाय इतर जिनसांपासून बनवितां याव्यात असें वाटतें. उदाहरणार्थ, महाराष्ट्राच्या पूर्वभागांत ('देशा'वर) तरवडाचीं झुडपें रानांत जिकडे तिकडे उगवलेलीं आढळतात. त्यांच्या फोकांच्या टोपल्या चांगल्या मजबूत होतील. कांहीं ठिकाणीं निरनिराळ्या वेलींचाहि, टोपल्या तयार करण्याकरितां उपयोग केलेला आढळतो. तरीपण बांबू एकंदरींत बराच विपुल व पुष्कळ ठिकाणीं मिळण्यासारखा असल्यामुळें, त्यापासून निरनिराळ्या प्रकारच्या करंड्या तयार करून पहाणें अत्यंत आवश्यक आहे. आगकाड्यांच्या पेट्या तयार करण्याकरितां ज्या प्रकारचे लाकडाचे यंत्रानें कापून तयार केलेले पडदे (किंवा तुकडे) वापरतात, तसल्याच 'व्हिनीयर'च्या पेट्या अलीकडे अमेरिकेंत व इंग्लंडमध्यें वापरूं लागले आहेत. परंतु हिंदु-

स्थानांत अद्यापि व्हिनीयरच्या पेट्या तयार करण्याचे प्रयत्न झालेले दिसत नाहीत; त्यामुळें असल्या पेट्या वापरणें परवडेल किंवा नाहीं हें सांगतां येत नाहीं. डॉ. चिमा यांनीं आंबे परदेशीं पाठविण्याकरितां शेवरीच्या पेट्या करविल्या होत्या; परंतु ह्या किंवा दुसऱ्या कोणत्याहि लाकडाच्या पेट्या वापरणें परवडेल किंवा नाहीं हें पहावयाचें झाल्यास, ह्या पेट्या मोठ्या प्रमाणावर तयार कराव्या लागतील.

फळांच्या करंड्या किंवा पेट्या तयार करण्याकरितां कोणतें सामान वापरणें श्रेयस्कर आहे ह्यासंबंधीं जसे प्रयोग झाले पाहिजेत, तसेच करंडीचा किंवा पेटीचा आकार कसा असावा हें ठरविण्याकरितांहि प्रयोग होणें आवश्यक आहे. उदाहरणार्थ, पुरंधर तालुक्यांतून पुणें बाजारांत येणारे अंजीर ज्या उंच टोपल्यांतून येतात, तिच्या तळाशीं असणारे अंजिरांचे कांहीं थर वरच्या अंजिरांच्या वजनामुळें पुष्कळ वेळां चिरडून खराब होतात असा अनुभव आहे.

एकंदरीत, फळभराईकरितां वापरण्याचीं उपकरणें किंवा पात्रें (करंड्या, पेट्या, इ.) कशा प्रकारचीं असावींत व भरणीच्या पद्धती कशा असाव्यात हें ठरवून त्यांत एकसारखेपणा आणण्याकरितां आरंभीं बरेचसें संशोधन करावें लागेल हें उघड आहे. शिवाय जी नवीन पद्धति अंमलांत आणावयाची ती अशी असली पाहिजे कीं, ती इकडील लहान लहान फळबागवाल्यांच्या आवाक्याबाहेर असतां कामा नये. शिवाय, ह्या बाबतींत आणखी एक गोष्ट लक्षांत ठेवली पाहिजे ती अशी कीं, हल्लीं आपल्या इकडील बाजारांत पाठविल्या जाणाऱ्या फळांना इतकी कमी किंमत येते कीं, त्या किंमतीच्या मानानें भरणीचा खर्चहि योग्य प्रमाणांतच राहिला पाहिजे. आणि म्हणून आम्हांस पुनः पुनः सांगावेंसें वाटतें तें हें कीं, फळ-विक्रीसंबंधीं खरी सुधारणा घडवून आणावयाची असेल तर, पहिली गोष्ट म्हणजे आपल्या इकडे पैदा केल्या जाणाऱ्या फळांचा दर्जा सुधारला पाहिजे; आणि निरनिराळ्या टापूंतील फळें एकत्र जमा करून त्यांची प्रतवार सुव्यस्थित भरणी करण्याकरितां, प्रत्येक टापूंतील मध्यवर्ती ठिकाणीं जरूर त्या सर्व प्रकारच्या उपकरणांनीं सज्ज असलेलें फळ-भराईचें एखादें ठाणें (पॅकिंग स्टेशन) उघडलें पाहिजे.

प्रकरण ६ वें

उपसंहार व शिफारसी

या पूर्वीच्या प्रकरणांतून, आम्हांस मिळालेल्या माहितीस अनुसरून पुण्यांतील फळविक्रीच्या एकंदर वस्तुस्थितीसंबंधीं निरनिराळ्या मुद्यांस धरून सविस्तर निवेदन केलेंच आहे. आतां ह्या शेवटच्या प्रकरणांत, निरनिराळ्या विस्कळित मुद्यांची संगति लावणें, या पूर्वीच्या प्रकरणांतून प्रसंगानुसार सुचविलेल्या सुधारणा किती महत्त्वाच्या आहेत-हें पुनः एकदां प्रतिपादन करून सांगणें, व सुचविलेल्या गोष्टी अंमलांत आणावयाच्या झाल्यास, शेतकऱ्यांना संघटित रीतीनें काय करितां येण्यासारखें आहे, व विशिष्ट सुधारणा घडवून आणण्यास कांहीं नवीन सरकारी कायदे अस्तित्वांत येणें कसें जरूर आहे, हें सांगावयाचें उरलें आहे. आतां कोणत्या दिशांनीं सुधारणा करितां येणें शक्य आहे ह्याचा विचार करितांना, अर्थात्च आपली एकंदर परिस्थिति व तिच्यामुळें प्रगतीच्या मार्गांत येणाऱ्या अडचणी यांच्याकडे दुर्लक्ष करून चालणार नाहीं. या भागांतील पुष्कळशा फळझाडें लावणाऱ्या शेतकऱ्यांची मुख्य मदार बहुधा फळझाडांवर असत नाहीं; बहुतेकांच्या फळबागांची लागण फारच लहान प्रमाणावर असते. शिवाय फळबागा लावणारे बहुतेक शेतकरी इतर बहुजनसमाजाप्रमाणेंच अशिक्षित असून, त्यांना फळांच्या बाजारपेठांची व तेथील व्यवहारांची माहिती फारच अल्प प्रमाणांत असते. सबंध मुंबई इलाख्यांतील फळबागवाल्यांकरितां म्हणून फक्त एकच लहानसें मंडळ आहे. या वर्गांपैकीं कित्येक जण आपआपल्या खेड्यांतील पतपेढ्यांचे सभासद असले तरी, केवळ फळबागवाल्यांची अशी एखादी स्वतंत्र संस्था सबंध पुणें जिल्ह्यांत नाहीं. प्रस्तुत अहवालांत जे कांहीं सुधारणेचे उपाय सुचविलेले आहेत ते, ही सर्व वस्तुस्थिति लक्षांत ठेवूनच सुचविण्यांत आलेले आहेत. सुधारणा व्हावयाची ती अर्थात् हळूहळू व क्रमाक्रमानेंच होणार. ह्या सुधारणेच्या मार्गाच्या पायऱ्या कोणत्या व त्यांचें क्रमशः आक्रमण कसें करावें लागेल ह्या प्रश्नाचा कांहींसा विचार आम्ही प्रस्तुत प्रकरणांत करीत आहोंत.

फळें बाजारांकडे पाठविण्यापूर्वी करावयाची व्यवस्था

फळांच्या विक्रीचे बाबतींत कोणकोणत्या प्रकारची सुधारणा होणें जरूर आहे हें सांगण्यापूर्वी प्रथम एक अत्यंत महत्त्वाची गोष्ट सांगितली पाहिजे ती ही कीं, विक्रीकरितां जीं फळें आपण बाजारांत पाठविणार, तीं शक्य तितकीं चांगलीं असलीं पाहिजेत. आपल्या मालाच्या पैदाशीच्या बाबतींत कोणतीही सुधारणा करण्याची काळजी न घेतां, जसा पैदा होईल तसा हलक्या दर्जाचा माल व तोहि आपण बाजारांत अंत-

बारी न लावतां सरमेसळ करून पाठवूं लागलों तर, विक्रीच्या सुधारणेचें पाऊल फारसें पुढें जाणें शक्य नाहीं. अर्थात्, फळांच्या दर्जाच्या सुधारणेच्या बाबतींत सरकारच्या शेतकी-खात्यावर पुष्कळसें अवलंबून असतें. आपल्याकडील हवामान वगैरे परिस्थितीस अनुरूप अशा नवीन फळझाडांची व त्यांच्या विशिष्ट जातींची निवड करून, व त्या जातींच्या झाडांची योग्य प्रकारें लागवड व जोपासना करून, तीं झाडें जेणेंकरून भरपूर व चांगलीं फळें देतील अशा पद्धती शोधून काढणें, इत्यादि बाबतींत वस्तुतः करण्यासारखें पुष्कळच आहे. पुणें जिल्ह्यांत आजमितीस गांवोगांवीं वेगवेगळ्या फळांखालील क्षेत्र निरनिराळ्या प्रमाणांत असलेलें जें आढळून येतें, तें इकडील हवामानादि परिस्थितीचें सूक्ष्म अवलोकन करून व तदनुसार आंखलेल्या एखाद्या कार्यक्रमाचा प्रत्यक्ष प्रचार करून अस्तित्वांत आलेलें आहे अशांतला प्रकार मुळींच नाहीं. आरंभीं एखाद्या गांवच्या कोणी तरी एका शेतकऱ्यानें कसलीं तरी चार फळझाडें लावावींत, व त्याला फायदा झालेला पाहून दुसऱ्यानें तशींच झाडें लावावींत, अशाच प्रकारें बहुधा ह्या जिल्ह्यांतील फळझाडांच्या लागवडीचा प्रसार प्रायः झालेला दिसून येतो. पुणें जिल्ह्याच्या निरनिराळ्या भागांत निरनिराळ्या फळांचा प्रसार कोठें व किती प्रमाणांत आजमितीस झालेला आहे, हें आम्हीं प्रस्तुत अहवालांत आरंभीं सांगितलेंच आहे; परंतु वस्तुतः ह्या जिल्ह्याच्या निरनिराळ्या भागांच्या जमिनी, प्रदेशाची उंची किंवा सखलपणा, पावसाचें मान, उष्णतामान, हवेची आर्द्रता, प्रदेशांतील कालवे किंवा विहिरी, इत्यादि गोष्टी व तेथील फळांच्या लागवडीशीं त्यांचा परस्परसंबंध याचा साधकबाधक दृष्टीनें सूक्ष्म विचार होणें आवश्यक आहे; आणि असें झालें तरच, अमक्या एका टापूंत अमुक प्रकारचें किंवा जातीचें फळझाड लावावें असें हमखास सांगतां येईल. संत्र्याची व मोसंबीची लागवड अलीकडे मुंबई इलाख्याच्या पुष्कळ भागांत झालेली आहे; परंतु अंजिराची लागवड मात्र फक्त पुणें जिल्ह्यांतील पुरंधर व हवेली तालुक्यांतील कांहीं ठिकाणें, एवढ्याच संकुचित क्षेत्रांत होत असलेली दिसून येते. ती इतरत्र कां होऊं नये ? अंजिराच्या लागवडीस योग्य अशीं दुसरीं ठिकाणें पुणें जिल्ह्यांत नाहींतच कीं काय ? इत्यादि प्रश्न महत्त्वाचे असून ते सोडविण्याकरितां जरूर ते शास्त्रीय प्रयोग होणें आवश्यक आहे. फळझाडांच्या लागवडीबाबत अशाच प्रकारचे दुसरेहि कित्येक महत्त्वाचे प्रश्न असून, त्यांसंबंधीं संशोधन होणें अत्यंत जरुरीचें आहे. फळांच्या विक्रीच्या दृष्टीनें, प्रत्येक फळाच्या निरनिराळ्या जातींचें व त्यांच्या विशिष्ट गुणधर्मांचें सूक्ष्म वर्गीकरण करून, कोणत्या जातींची लागवड करणें धंद्याच्या दृष्टीनें किफायतशीर होईल व कोणत्या जाती अजिबात न लावणें हेंच व्यावहारिक दृष्टीनें बरें, हें ठरविणें फार आवश्यक आहे. ह्या जिल्ह्यांतील डाळिंबें, मस्कती किंवा धोलक्याच्या डाळिंबांच्या मानानें, पुष्कळच कमी दर्जाचीं आहेत; तसेंच, ह्या जिल्ह्यांत हल्लीं पैदा होणारे पेरू बियांनीं भरलेले व बेचव असतात; त्यामुळें ह्या दोन्ही फळांना किंमत फारच कमी येते. पुणें जिल्ह्यांत ह्या दोन फळांपैकीं प्रत्येकाचें क्षेत्र थोडेंथोडकें नसून, ८०० एकरांपेक्षां जास्त आहे; तेव्हां येथील हवामान, जमीन, वगैरे परिस्थिति ह्या फळांच्या लागवडीस प्रतिकूल आहे असें म्हणतां येत नाहीं. मग, ह्या फळांच्या जातींची सुधारणा करणें किंवा चांगल्या नवीन जाती परठिकाणाहून

आणून लावणें, इत्यादि प्रयत्न न करण्यास सबब तरी कोणती उरते हें कळत नाहीं. ह्या दोन्ही फळांचा खप पुणें व मुंबई ह्या दोन ठिकाणीं चांगला होतो, परंतु त्यांना किंमत मात्र फार कमी येते. कारण, मुंबईसारख्या ठिकाणीं तर, अलाहाबाद वगैरे दूरवरच्या ठिकाणांहून येणाऱ्या थोड्या बियांच्या व जास्त रुचकर अशा चांगल्या जातीचे पेरू बाजारांत येतात; व त्या मानानें हे पेरू फारच कमी दर्ज्याचे असतात. पेरूंपेक्षां डाळिंबें जास्त दिवस टिकणारीं असल्यामुळें, तीं दूरवरच्या बाजारांत पाठवितां येतात; परंतु ह्या जिल्ह्यांतील डाळिंबें असावींत तशीं उत्कृष्ट दर्ज्याचीं नसतात. त्यामुळें, ह्या दोन्ही फळांना दूर पाठविण्यास लागणाऱ्या वहातुकीच्या खर्चाच्या मानानें यावी तशी किंमत येत नाहीं.'

पुणें जिल्ह्याच्या कांहीं भागांत परदेशांतील नवीन प्रकारचीं कांहीं विशिष्ट फळझाडें लावून पहाण्याचे प्रयोग होणें जरूर आहे. उदाहरणार्थ, आव्होकाडो किंवा 'खाकी' (जपानी पर्सिमॉन), व पीच (सप्तालू). हीं नवीन प्रकारचीं फळझाडें इकडे लावून पहाणें जसें जरूर आहे. तसेंच आंबे, बोरें, शिताफळें, जांभळें, करवंदें, इत्यादि फळांच्या कलमांसंबंधींहि प्रयोग होणें इष्ट आहे;. यांपैकीं आंबे तेवढे वगळल्यास, बाकीच्या चारी प्रकारच्या झाडांची मुद्दाम कोणी लागवड करीत नसून, हीं झाडें बहुधा रानांत इकडे तिकडे आपोआप उगवलेलीं दृष्टीस पडतात. या झाडांच्या लागवडीच्या बाबतींत व यांच्या जातींच्या सुधारणेच्या बाबतींत विशेष प्रयत्न अद्यापि झालेले दिसून येत नाहींत. पुणें जिल्ह्यांत जीं बिन-कलमाचीं फळझाडें दिसून येतात, त्यांपैकीं सर्वांत जास्त महत्त्वाचें फळ म्हणजे आंबा हेंच असून, आपूस, पायरी, इत्यादि कोंकणांत व गोवा प्रांतांत विशेष प्रसार पावलेल्या ज्या आंब्याच्या जाती आहेत त्यांचीं कलमें बांधलेलीं झाडें पुणें जिल्ह्यांत लावून पहाण्याचे प्रयत्न कांहीं थोड्या ठिकाणीं झालेले दिसून येतात. परंतु ह्या जिल्ह्यांतल्या खेड-शिवापूर किंवा सासवडसारख्या ठिकाणीं जीं कांहीं थोडीं उत्कृष्ट प्रकारचीं फळें देणारीं राय-वळ (म्हणजे बिन-कलमाचीं) झाडें आहेत, त्यांचीं कलमें बांधण्याचे प्रयत्न झालेले क्वचित्च आढळतात. सासवड व खेड-शिवापूरच्या नामांकित आंब्यांच्या झाडांची मुंबईच्या व पुण्याच्या बाजारांत चांगली ख्याति असल्यामुळें, तेथें त्यांच्या फळांना चांगला भाव येतो; तो इतका कीं, यांपैकीं कांहीं फळें कित्येक वेळीं कलमी आंब्यांपेक्षांहि जास्त दरानें विकलीं जातात. पुणें जिल्ह्यासारख्या हवेंत कोंकणच्या समुद्रकांठच्या हवेंतील आंब्यांचीं कलमें लावण्यापेक्षां, खेड-शिवापूर किंवा सासवड येथील कित्येक उत्तम प्रकारच्या झाडांचीं कलमें बांधल्यास, हीं स्थानिक कलमी झाडें जास्त यशस्वी होण्याचा संभव आहे. म्हणून ह्या बाबतींत जरूर ते प्रयोग होणें अवश्य आहे. असे प्रयत्न न झाल्यास, हीं झाडें मरतांच त्यांच्याबरोबर ह्या उत्तम जातींचे गुण नामशेष होतील अशी भीति वाटते.

ज्या कांहीं थोड्या फळांच्या चांगल्या जातींची लागवड ह्या जिल्ह्यांत आतां रूढ झालेली आहे, त्यांच्या बाबतींत देखील झाडांना पाणी व निरनिराळ्या प्रकारचीं खतें केव्हां व किती प्रमाणांत द्यावींत, व तीं देण्याच्या वेळेंत किंवा प्रमाणांत कांहीं फेरफार झाला असतां त्याचा फळांच्या विशिष्ट गुणांवर काय परिणाम होतो, ह्या-संबंधीं अद्यापि पुष्कळच कार्य व्हावयाचें राहिलेलें आहे. निरनिराळ्या प्रकारचीं फळ-

झाडें किती अंतरावर लावावींत, त्यांची छाटणी केव्हां व कशी करावी, झाडांच्या डहाळ्यांवर एकाच मार्गी जर बऱ्याचशा फळांची गर्दी झाली असेल तर ती मोडण्याकरितां कांहीं फळें तोडून टाकून बाकीच्या फळांच्या वाढीस वाव करून देणें हें कितपत अवश्य असतें व तें कशा रीतीनें अंमलांत आणावें, इत्यादि प्रश्न अद्यापि सोडवावयाचेच असून, त्या दिशेनें पुष्कळ प्रयोग झाले पाहिजेत. हे प्रश्न सोडवून त्याशिवाय ह्या जिल्ह्यांतील ठिकठिकाणचें हवामान, जमीन, आणि ज्या बाजारांत आपलीं फळें विक्रीकरितां पाठवावयाचीं असतील तेथील परिस्थिती, इत्यादि गोष्टी लक्षांत घेऊन योग्य अशा प्रकारच्या फळांची व त्यांच्या विशिष्ट जातीची निवड झाली पाहिजे. म्हणून धंद्याच्या दृष्टीनें योग्य अशा फळांच्या जाती कोणत्या, व त्या जातींच्या फळांच्या ठिकाणीं कोणते विशिष्ट गुणधर्म असले पाहिजेत हें कायद्यानें नक्की ठरविलें गेलें पाहिजे. म्हणजे ह्या जातींचें एकमेळीकरण झालें पाहिजे.

फळांच्या जातींचें एकमेळीकरण करावयाचें म्हणजे प्रथम कोणत्या जातीला बाजारांत किती मागणी आहे, व कोणत्या प्रकारच्या गिऱ्हाइकांस कसलीं फळें ज्यास्त आवडतात, ह्यासंबंधीं सूक्ष्म अवलोकन होणें कसें आवश्यक असतें हें यापूर्वी सांगितलेंच आहे. हिंदुस्थानच्या हल्लींच्या परिस्थितींत अशा प्रकारचें काम, विशेषतः हें शास्त्रीय स्वरूपाचें असल्यामुळें, सरकारी शेतकी-खात्यानेंच हातीं घेणें जरूर आहे; व तें ज्या प्रमाणांत शेतकी-खातें हातीं घेईल, त्यावर येथील फळांच्या धंद्याची वाढ व भरभराट अवलंबून राहील हें उघड आहे. कारण, आम्हांस असें पुनः पुनः सांगावेंसें वाटतें कीं, जो पदार्थ आपण विकण्याकरितां बाजारांत पाठविणार, तो मुळांतच जर फार हलक्या दर्जाचा व कमी किंमतीचा असा निपजत असेल तर, विक्रीच्या पद्धतींत कितीहि सुधारणा घडवून आणिली तरी, त्या हिणकस पदार्थास बाजारांत विशेष जास्त किंमत येईल अशी आशा बाळगितां येणार नाहीं. त्याकरितां ह्या पदार्थांची मूळ निपजच कशी सुधारेल इकडे प्रथम लक्ष दिलें पाहिजे; आणि असें लक्ष दिलें तरच, सुधारलेल्या विक्रयपद्धतीचा आपणांस खरा उपयोग करून घेतां येईल.

फळांच्या कोणत्याहि एखाद्या जातीचें एकमेळीकरण करणें (म्हणजे त्या विशिष्ट जातीच्या अंगीं अमुक लक्षणें नक्की असलींच पाहिजेत असा निर्बंध घालणें) हें जसें शेतकी-खात्याचें एक काम आहे, तसेंच फळें तोडण्याची पद्धत व कोणत्या ठिकाणच्या बाजारांतील मागणीच्या दृष्टीनें फळें कितपत पिकलीं असतांना तोडावींत, इत्यादि प्रश्न सोडवण्याकरितां जरूर ते प्रयोगहि शेतकी-खात्यानेंच केले पाहिजेत. फळांच्या तोडणीनंतर त्यांच्या प्रतवारीचा व भरणीचा प्रश्न येतो; व येथपासूनच एका अर्थी विक्रीच्या कार्यक्षेत्राची खरी सुरुवात होते. या दोन गोष्टींच्या बाबतींत शेतकी-खात्याच्या सल्ल्यानें, परंतु स्वतःच्या पायावर उभें राहून, करितां येण्यासारखें पुष्कळच आहे. ह्या संबंधांत शेतकऱ्यांना समजावून सांगावयाच्या मुख्य गोष्टींपैकीं पहिली गोष्ट ही कीं, सरस-निरस व लहान-मोठीं फळें सरसकट एकाच करंडींत भरून वर तेवढा चांगल्या दिखाऊ फळांचा मुंढा रचावयाचा, असा जो रिवाज हल्लीं सर्रास प्रचारांत आहे तो अत्यंत घातुक असल्यामुळें, त्यांनीं हा रिवाज अजिबात

मोडून टाकला पाहिजे. आंब्यांच्या वेगवेगळ्या एकसारख्या प्रती करून त्या बाजारांत पाठविल्या असतां कसा फायदा होतो ह्याची खात्री लोकांना पटवून देण्याकरितां शेतकी-खात्यानें कोंकणांत अलीकडे जे प्रयोग करून दाखविले होते, त्यांचा उल्लेख यापूर्वी येऊन गेलेलाच आहे. अशा प्रकारचें प्रचारकार्य शेतकी-खात्यानें तर केलेंच पाहिजे; पण त्याशिवाय फळबागा लावणाऱ्या शेतकऱ्यांच्या संघांनीहि हें कार्य हातीं घेणें जरूर आहे. ह्या बाबतींत पुढाकार घेण्याची मुख्य जबाबदारी अर्थातच जिल्ह्यांतील मोठमोठ्या फळबागांच्या मालकांवरच आहे; कारण कित्येक फळबागवाल्यांचें बाजारपेठांतील दलालांकडे पुष्कळ वर्षांचें दळणवळण असून, त्यांपैकीं कांहींच्या मालानें बाजारांत चांगलें नांव मिळविलेलें दिसून येतें. अशा फळबागवाल्यांना आमची अशी सूचना आहे कीं, त्यांनीं प्रथम आपल्या फळांच्या पद्धतशीर प्रती करून, प्रत्येक करंडींत किंवा पेटींत वरपासून खालपर्यंत एकसारखीं (कोणत्या का होईना परंतु एकाच प्रतीचीं) फळें भरावींत, आणि आपल्या पद्धतशीर प्रतवारीच्या व भरणीच्या मालाला बाजारांत योग्य ती किंमत मिळावी म्हणून कसला तरी विशिष्ट प्रकारचा छाप किंवा खूण योजावी; व त्या छापाचीं लेबलें आपल्या फळांच्या करंड्यांवर किंवा पेट्यांवर लावावींत. तेणेंकरून त्यांना फायदा होऊं लागलेला दृष्टीस पडला म्हणजे, त्यांचें उदाहरण पाहून लहान फळबागवालेहि त्यांच्याशारखेंच आपोआप करूं लागतील. म्हणून मोठमोठ्या बागवाल्यांनीं प्रथम स्वतःच्या कृतीनें उदाहरण घालून दिलें पाहिजे; व त्याकरितां मोठ्या बागवाल्यांचें या कामीं मन वळविणें अत्यंत जरूर आहे. अशा रीतीनें ह्या कार्यास हात घालणें हाच, हा प्रश्न सोडवण्याचा सर्वांत अत्यंत सोपा असा मार्ग आहे. अर्थातच ह्या कार्यांत पुढाकार घेण्यास केवळ कांहीं थोडेसेच फळबागवाले पुढें आल्यास, यशाचें माप पूर्णपणें पदरांत पडणार नाहीं. म्हणून सर्वच फळबागवाल्यांनीं संघटित रीतीनें व एकविचारें हें काम हातीं घेतलें पाहिजे हें उघड आहे.

ह्या जिल्ह्यांतील फळबागवाल्यांत कोणत्याहि प्रकारची संघटना नाहीं; व ते कोणत्याहि रीतीनें एकजुटीनें सहकार्य करीत असलेले दिसत नाहींत. 'मुंबई इलाख्यांतील फळबागवाल्यांचें मंडळ' या नांवाची मात्र एक संस्था सबंध इलाख्यांतील फळबागवाल्यांकरितां म्हणून निघालेली आहे. ही संस्था सन १९३१ च्या मार्च महिन्यांत स्थापन झाली. तिचे सभासद फारच थोडे व दूरदूरच्या ठिकाणचे असून, सरकार व रेलवेचे अधिकारी यांच्यापुढें फळवाल्यांच्या तक्रारी मांडून दाद मागणें, एवढेंच काम ह्या संस्थेनें सध्यां हातीं घेतलेलें दिसतें. ह्या संस्थेचा हेतु साध्य होण्यास, प्रथम फळें व भाजीपाला लावणाऱ्या बागाइतदारांच्या लहान लहान स्थानिक सहकारी संस्था निघणें आवश्यक आहे. कारण, खेड्यापाड्यांतील शेतकऱ्यांत एकोप्याची किंवा सहकार्याची भावना उत्पन्न करण्यास अशा स्थानिक संस्थांचा उपयोग होतो; व ह्या लहान स्थानिक संस्था उत्तम रीतीनें चालूं शकल्या, तरच सबंध जिल्ह्याएवढें किंवा इलाख्याएवढें व्यापक क्षेत्र असणाऱ्या मोठमोठ्या संस्था यशस्वी होण्याची आशा बाळगितां येईल. उलटपक्षीं सरकारपुढें किंवा रेलवे-कंपन्यांपुढें आपलीं गाऱ्हाणीं मांडून दाद मागणें एवढाच जर एखाद्या

संस्थेचा मुख्य हेतु असेल, तर अशा संस्थेस फळबागा लावणाऱ्या गरीब वर्गांतून पुरेसे सभासद न मिळणें हेंच स्वाभाविक आहे; आणि अशा परिस्थितींत, फलसंवर्धनाच्या धंद्याच्या प्रगतीच्या मार्गांतील अनेक प्रकारच्या अडचणी दूर करण्याच्या कामीं अशा संस्थेकडून व्हावी तशी मदत न होऊं शकल्यास कांहींच आश्चर्य नाहीं!

फळांची पैदास करणाऱ्या शेतकऱ्यांच्या लहान लहान स्थानिक सहकारी संस्था खेड्यापाड्यांतूनच निघाल्या पाहिजेत असें ठरल्यानंतर, त्यांचें कार्यक्षेत्र केवढें असावें, पुढें त्यांनीं क्रमशः कोणकोणत्या गोष्टी हातीं घ्याव्यात, सुरुवात कोठें व कशी करावी, इत्यादि व्यावहारिक व निकडीचे प्रश्न पुढें येतात. खेडेगांवांतून अशा प्रकारची कोणतीहि संस्था काढावयाची झाल्यास, प्रथम ती संस्था काढण्याचा कांहीं तरी हेतु नक्की ठरलेला व बहुतेकांस पटण्यासारख्या असला पाहिजे, हें उघड आहे. अशा प्रकारच्या संघटनेची सुरुवात फळांचे करंडे एकत्र जमा *करून ते रवाना करणाऱ्या सहकारी संस्थेपासून करितां येईल. अशा संस्थेचा मुख्य हेतु म्हणजे संस्थेच्या सभासदांनीं बाहेरगांवीं आपला माल व्यक्तिशः वेगवेगळा पाठविण्याऐवजीं, तो एकत्र करून संस्थेमार्फत पाठविल्यानें वहातुकीच्या खर्चांत कांहीं तरी बचत व्हावी हा असतो. अशा प्रकारच्या संस्था काढणें झाल्यास, खरें पाहूं गेल्यास ज्या ठिकाणीं फळांची पैदास विशेष प्रमाणांत एकवटलेली असेल अशाच ठिकाणीं फक्त त्या काढतां येतील; आणि अर्थात्च या संस्था स्थापण्याचे पहिले प्रयत्नहि अशाच ठिकाणीं करावे लागतील. ह्या प्रश्नाचा व्यावहारिक दृष्ट्या विचार केल्यास असें दिसून येतें कीं, वर सांगितलेल्या प्रकारच्या, माल गोळा करून रवाना करणाऱ्या संस्था यशस्वी होण्याची शक्यता पुणें जिल्ह्यांतहि आजमितीस फारच थोडी आहे. कारण फळें एकत्र जमा करणारी एखादी संस्था काढावयाची झाल्यास, हा माल गोळा करावयाचें क्षेत्र लहानच असलें पाहिजे; म्हणजे साधारण ज्या गांवांतील माल ह्या संस्थेनें गोळा करावयाचा असेल, तीं गांवें एकमेकांपासून बरींच जवळ असलीं पाहिजेत; व तेथून एकत्र येण्यासारखा माल भरपूर असेल, तरच वहातुकीच्या बाबतींत कांहीं म्हणण्यासारखी बचत होऊं शकेल. हिंदुस्थानांतील रेलवे कंपन्यांकडून वहातुकीच्या दरांच्या बाबतींत जी सवलत मिळते, ती रेलवेचा डबा पूर्ण भरण्याइतका माल असल्याशिवाय मिळत नाहीं; त्याकरितां रोज कमींत कमी २०० मण वजनाचीं फळें डब्यांत चढविण्याची तयारी असली पाहिजे; म्हणजे दर महिन्यास ६,००० मण फळें एकाच स्टेशनावरून रवाना झालीं पाहिजेत. इतकीं फळें पुणें जिल्ह्यांतील कोणत्याहि स्टेशनावरून रवाना होऊं शकतील असें सद्यःस्थितींत तरी (कोष्टक नं. ३, पृ. १२ पहा.) दिसत नाहीं. म्हणून फळांची वहातुक रेलवेनें करण्याऐवजीं, त्या कामीं मोटारची योजना करणें जास्त सोयीस्कर होईल असें वाटतें. एखाद्या ठिकाणाहून दर महिन्यास सुमारें १,००० मणपर्यंत फळें पाठवितां आल्यास, मोटारीनें वहातुक कमी खर्चांत करितां येईल. वहातुकीच्या खर्चाची बचत करावयाची झाल्यास, पुण्यास पाठवावयाच्या मालाच्या बाबतींत ती फारशी होणार नाहीं; ती विशेषतः मुंबईस जाणाऱ्या फळांच्या बाबतींत होईल; व तिनेंच शेतकऱ्यांचा

*Bulking and Dispatching Society

खरा फायदा होणार आहे. पुण्याजवळच्या मुठा नदीच्या कालव्यावरील (नांदेड, कोथरूड, हिंगणें, वारजें वगैरे ठिकाणच्या) बागांत पैदा होणारे पेरू मुंबईस रवाना करण्याकरितां प्रथम ते पुण्यासारख्या ठिकाणीं एकत्र जमा करावे लागतील; व त्याकरितां फळें जमा व रवाना करणारी एखादी सहकारी संस्था काढल्यास, तिचें काम वर्षांतून सुमारें पांच महिने चालूं शकेल. त्याचप्रमाणें तळेगांव-ढमढेरे आणि शिक्रापूर वगैरे बाजूस संत्र्यांचे करंडे एके ठिकाणीं गोळा करून पाठविण्याकरितां अशी एखादि संस्था काढतां येईल. तशीच एक संस्था, पुरंधर तालुक्यांत सासवड-जवळच्या पिंपळें या गांवीं, पुण्यास अंजीर रवाना करण्याकरितां काढतां येईल; अंजीर पाठविण्याचें तिचें काम मात्र वर्षांतून फक्त दोनच महिने चालूं शकेल. अशी संस्था काढण्यास अनुकूल म्हणून ज्या तीन टापूंचा उल्लेख वर करण्यांत आलेला आहे, त्यांपैकीं कोणत्याहि टापूंत काढलेल्या संस्थेस वहातुकीकरितां स्वतःच्या मालकीची अशी मोटार ठेवितां येईल असें मात्र दिसत नाहीं; पण त्याऐवजी वहातुकीचा धंदा करणाऱ्या लोकांकडून फळांच्या हंगामापुरते विशिष्ट सवलतीचे दर अशा संस्थेस मिळवितां येतील. आतांपर्यंत अशा संस्थेसंबंधीं जी चर्चा झाली ती फक्त फळांच्या पुरतीच झाली; परंतु संस्थेच्या कार्यक्षेत्रांत फळांबरोबरच त्याच टापूंत पैदा होणाऱ्या भाज्यांचा व तसाच इतर नाशवंत मालाचाहि समावेश करितां येणें शक्य आहे; व असें झाल्यास, मालाची रवानगी करणाऱ्या सहकारी संस्था काढण्याचें व चालविण्याचें काम अधिक सुलभ होईल; व मग वर निर्दिष्ट केलेल्या टापूंपेक्षां लहान टापूंतहि फळांची व भाज्यांची संघटित रवानगी करणाऱ्या सहकारी संस्था काढतां येऊन, त्यांची वहातुक जास्त प्रमाणावर व वर्षांतून जास्त महिनेपर्यंत होत राहील. फळें व भाज्या ह्या दोन्ही प्रकारच्या मालाची रवानगी करण्याचें काम एकाच संस्थेमार्फत होऊं लागल्यास, रेलवेमार्गानें माल पाठविण्याकरितां सबंध डब्याचा सवलतीचा दर (' वॅगन रेट ') हि मिळूं शकेल. फळें व भाज्या हे दोन्ही पदार्थ पाठविणाऱ्या संस्था, मुठा नदीच्या उजव्या व डाव्या अशा दोन्ही बाजूंच्या कालव्यांखालील गांवांकरितां, तसेंच पुणें ते पाटस यांच्या दरम्यानच्या जी. आय्. पी. रेलवेवरील स्टेशनांवरून व पुणें ते वाल्हें यांच्या दरम्यानच्या सदर्न मराठा रेलवेवरील स्टेशनांवरून मालाची रवानगी करण्याकरितां काढतां येतील, व त्यांच्या कार्याची दिशा बहुशः अमेरिकेंतील फळें पाठविणाऱ्या मंडळ्यां (' शिपिंग ॲसोसिएशन्स् ') च्या धर्तीवर करावी लागेल. अशा संस्थांचा मुख्य हेतु म्हणजे प्रत्येक शेतकऱ्यानें आपआपला माल व्यक्तिशः वेगवेगळा रवाना करण्यास जो जास्त खर्च येतो, त्याचे ऐवजीं मालाची रवानगी संघटित रीतीनें करून कमी खर्चांत वाहतुक करितां यावी हा असतो.

फळांचे व भाज्यांचे करंडे रेलवे-स्टेशनावरून रवाना करण्याचें जें काम हल्लीं हुंडेकऱ्यांमार्फत होतें, तेंच काम मुख्यतः प्रस्तुत प्रकारच्या सहकारी संस्थेस करावें लागेल. माल रेलवेनें रवाना करण्यापूर्वी तो एकत्र गोळा करण्याचें काम करणें असल्यास, तसें रेलवे-स्टेशनावरच करितां येईल; किंवा मोटारीनें रवाना करणें असल्यास, मोटार-वहातुकीच्या सडकेस लागून असलेल्या सोयीस्कर अशा ठिकाणीं माल जमवितां येईल;

किंवा, व्यक्तिशः निरनिराळ्या सभासदांचा माल त्यांच्या शेतांवरून एका मध्यवर्ती ठिकाणीं आणविण्याचें कामहि अशा संस्थेस करितां येईल. अशी एखादी संस्था निघाल्यानंतर, आरंभीं, कांहीं सभासदांनीं आपल्या मालाचे करंडे त्यांना हवे तसे भरण्यास व मुंबईच्या किंवा पुण्याच्या बाजारांतील कोणत्याहि दलालाकडे विक्रीकरितां पाठविण्यास मुभा ठेवितां येईल. परंतु पुढें कांहीं दिवसांनंतर, सभासदांकडून पाठविण्यांत येणाऱ्या मालाच्या विक्रीच्या बाबतींत संस्थेला अधिक शिस्त ठेवावी लागेल. कांहीं विशिष्ट निवडक दलालांकडेच सर्व सभासदांचा माल विक्रीकरितां जावा असेंहि कदाचित् संस्था ठरवूं शकेल, व आपल्या सभासदांना बाजारची माहिती पुरवील. अशा प्रकारचें काम करणाऱ्या एखाद्या सहकारी संस्थेचें प्रत्यक्ष उदाहरण पाहिजे असल्यास, इंग्लंडमधील 'लिटलटन ॲंड बॅडसे ग्रोअर्स लि.' या संस्थेचें नांव सांगतां येईल. अशा प्रकारच्या संस्थांपासून जे फायदे होतात ते असे कीं, संस्थेच्या सभासदांना दूर-दूरच्या बाजारांतील फळांचे व भाज्यांचे भाव कळतात, व त्यामुळें घेवारी भलत्याच दरानें माल पाहून मागूं शकत नाहींत; आणि आपल्या मालाला भाव चांगला येण्याचा संभव असेल तर, संस्था नवीन बाजारपेठांकडेहि आपला माल रवाना करूं शकते. सभासदांच्या बाक्या थकल्यामुळें होणारें नुकसान वांचतें आणि रेलवेकडून वेळोवेळीं होणाऱ्या नुकसानीची भरपाई विनखर्चानें होते; सभासदांचा माल एकत्र गोळा करण्यामुळें वहातुकीच्या खर्चांत बचत होते; आणि तसेंच ज्या दलालांकडे ही संस्था माल विक्रीकरितां पाठविते त्यांचाहि हिशोब लिहिणें, पत्रव्यवहार, टपाल, इत्यादि बाबतींत होणारा खर्च बराचसा वांचल्यामुळें, तितक्या प्रमाणांत ते आपल्या दलालीचे दरहि कमी करण्यास तयार होतात.

माल गोळा करून रवाना करणाऱ्या वर सांगितलेल्या प्रकारची एखादी सहकारी मंडळी निघाल्यानें हल्लींच्या स्थितींत कितीतरी पटीनें सुधारणा होईल यांत संशय नाहीं; परंतु फळांच्या किंवा भाज्यांच्या प्रतवारीच्या किंवा भरणीच्या संबंधीं जी सुधारणा होणें अवश्य आहे, तिच्या बाबतींत मात्र अशा संस्थेचा असा कांहीं विशेष असा परिणाम दिसून येणार नाहीं; जर कांहीं परिणाम झालाच तर तो अप्रत्यक्षपणें लोकांस यासंबंधीं शिक्षण देण्याच्या रूपानें फार तर होईल. प्रतवारीच्या व भरणीच्या हल्लीं चालू असलेल्या पद्धतीवर कांहीं परिणाम व्हावयाचा असेल तर, फळें किंवा भाज्या इत्यादि माल केवळ एकत्र गोळा करून भागणार नाहीं; तर प्रस्तुत प्रकारच्या सहकारी संस्थेच्या एखाद्या मध्यवर्ती केंद्राच्या ठिकाणीं, संस्थेच्या देखरेखीखालीं, कांहीं आगाऊ ठरविलेल्या धोरणानें किंवा नियमानुसार मालाची व्यवस्थेशीर प्रतवारी व भरणी झाली पाहिजे. अशा प्रकारचीं सहकारी भरणीचीं ठिकाणें ('पॅकिंग स्टेशन्स' म्हणजे सभासदांचीं फळें व भाज्या एका मध्यवर्ती ठिकाणीं एकत्र जमवून त्यांची प्रतवारी व भरणी करणाऱ्या सहकारी संस्था) काढण्याचें काम मात्र दिसतें तितकें सोपें नाहीं. या कामीं ज्या अनेक अडचणी येतात त्या अशा :— प्रथमतः, अशा प्रकारच्या संस्थेच्या सभासदांच्या शेतावर एकाच प्रकारच्या फळांची किंवा भाज्यांची पैदास होत असली तर तें विशेष सोयीस्कर असतें. अशा संस्थेनें एकाच प्रकारचा माल एकत्र जमवून भरावयाचा म्हटलें तर त्याकरतां पुरेसा

माल कदाचित् मिळणार नाहीं आणि मग वहातुकीच्या खर्चांत जेवढी बचत व्हावयास पाहिजे तेवढी होणार नाहीं. कोणत्याहि मध्यवर्ती भरणीच्या सहकारी संस्थेचा सर्व जादा खर्च परस्पर भागवावयाचा असेल तर, त्या संस्थेच्या कामाची वार्षिक उलाढाल कांहीं एका विशिष्ट किमान मर्यादेपर्यंत झालीच पाहिजे. शिवाय आणखी एक अडचण लक्षांत घ्यावी लागेल ती ही कीं, फळें किंवा भाज्या प्रथम एके ठिकाणीं आणून पुन्हां त्यांची भरणी करून पाठविणें असेल तर तो माल अशाच प्रकारचा असला पाहिजे कीं, पुन्हां हाताळला गेल्यामुळें तो बिघडणार नाहीं; परंतु ह्या जिल्ह्यांतील सर्वांत मऊ व नाजूक अशीं फळें (म्हणजे पेरू किंवा अंजीर) देखील प्रथम एका ठिकाणीं आल्यावर पुन्हां एकदां भरून दुसरीकडे पाठवितां येतात. यावरून पुणें जिल्ह्यांत हल्लीं पैदा होत असलेल्या फळांच्या बाबतींत तरी निदान, सदरहू अडचणीस फारसें महत्त्व देण्याचें कारण नाहीं असें वाटतें.

फळांची प्रतवारी, भरणी व वहातुक इत्यादि गोष्टींची सुधारणा कशी घडवून आणितां येईल या प्रश्नाचा आपला विचार करीत असतांना, खोतीदार ह्या बाबतींत कोणत्या प्रकारें मदत करूं शकतील ह्याचा विचार करणें अप्रस्तुत होणार नाहीं. पुणें जिल्ह्यांतील साधारण मोठ्या खोतीदारांचे मुख्य दोन वर्ग करितां येतात :—पहिला वर्ग जुन्नर तालुक्यांतील केळ्यांची खोती घेणाऱ्यांचा; व दुसरा वर्ग पुरंधर तालुक्यांतील संत्रे-मोसंबीची खोती घेणाऱ्यांचा. पुणें जिल्ह्यांतील केळ्यांचा खप बहुतेक स्थानिक असून, गोरगरिबांतच त्यांचा विशेष खप होत असल्यामुळें, त्यांची काळजीपूर्वक प्रतवारी केली तरी, त्यांच्या विक्रीच्या सुधारणेबाबत विशेष परिणाम कदाचित् दिसून येणार नाहीं. परंतु केळ्यांच्या वहातुकीच्या खर्चाच्या बाबतींत मात्र खोतीदारांनीं वर सांगितल्याप्रमाणें सहकारी तत्त्वावर वहातुक करण्याचें ठरविल्यास, त्यांना बचत करितां येईल. पुरंधर तालुक्यांतील फळांच्या खोतीदारांना (जुन्नर तालुक्यांतील केळ्यांच्या खोतीदारांपेक्षां) फळांची व्यवस्थित प्रतवारी व भरणी करण्याबाबत पुष्कळ सुधारणा करितां येण्यासारखी आहे; इतकेंच नव्हे तर, त्यांनीं ही सुधारणा अंमलांत आणणें हें त्यांचें कर्तव्य आहे. कारण ह्या खोतीदारांमार्फत फळांची उलाढाल बऱ्याच मोठ्या प्रमाणावर होत असून, त्यांनीं बऱ्याच लांब मुदतीची (म्ह. कित्येक वर्षांची) आगाऊ खोती घेऊन ठेवलेली असल्याचींहि कित्येक उदाहरणें आढळतात. तरी पण असली कोणतीहि सुधारणा अंमलांत आणण्याचे कसलेच प्रयत्न ह्या खोतीदारांच्या हातून होत असलेले दिसत नाहींत; व ह्या बाबतींत ते कधींकाळीं पुढाकार घेतील असेंहि वाटत नाहीं. फळबागेची खोती घेण्याकरितां द्याव्या लागणाऱ्या किंमतीच्या मानानें बागेंतील फळें बाजारांत अखेरीस किती जास्त भावानें विकलीं जातील इकडे खोतीदारांचें लक्ष मुख्यतः असतें; कारण त्याला व्हावयाचा फायदा या किंमतींच्या तफावतीवर अवलंबून असतो. फळांची प्रतवारी व भरणी या गोष्टींची सुधारणा अत्यंत महत्त्वाची असली तरी, खोतीदार अशा बाबतींत सहसा लक्ष घालीत नाहींत. तरीपण खोतीदारवर्गानें फळांच्या प्रतवारीच्या व भरणीच्या सुधारलेल्या पद्धतीप्रमाणें आपलीं फळें एखाद्या मध्यवर्ती ठिकाणीं जमा करून त्यांची एका ठराविक पद्धतीनें भरणी करावयाचें ठरविल्यास,

त्यापासून लवकरच कांहीं तरी फायदा त्यांना झालेला दिसून येईल. ही गोष्ट खोतीदारांच्या नजरेस आणिल्यास, कदाचित् ते ह्या सुधारणांचा प्रश्न हातीं घेतील.

फळांच्या प्रतवारीच्या व भरणीच्या सुधारणेच्या बाबतींत खोतीदारांशिवाय हल्लींच्या मध्यस्थ वर्गांपैकीं आणखी एका वर्गाची — ह्या वर्गानें मनावर घेतल्यास — मदत होण्यासारखी आहे. हा वर्ग म्हणजे हुंडेकऱ्यांचा होय. हल्लीं रेलवे-स्टेशनावर फळांचे डाग जमा करून ते आगगाडीवर चढविण्याचें काम हुंडेकरी करीत आहेत. ह्या कामाबरोबरच फळांची प्रतवारी व भरणी करण्याचें काम, त्याबद्दल योग्य मोबदला (कमिशन) घेऊन, त्यांना करितां येईल. ह्या योजनेंत, प्रती खात्रीलायक असण्याबद्दलची हमी अर्थात् हुंडेकऱ्यास घ्यावी लागेल व लेबलेंहि त्याचींच असावीं लागतील. अशी योजना प्रत्यक्ष अंमलांत येऊं शकल्यास, एक फायदा कदाचित् होईल तो असा कीं, हल्लीं प्रत्येक फळबागवाल्यानें आपल्या मनास येईल तशा रीतीनें फळांच्या प्रती लावण्यामुळें होणारा घोटाळा नाहींसा होऊन, ठराविक अशा कोणत्या तरी एकाच पद्धतीनें प्रती लावण्याची पद्धत आपोआप अंमलांत येईल; आणि फळबागवाल्यांनीं संघटित होऊन सहकारी पद्धतीनें प्रतवारी अंमलांत आणावयाची म्हटल्यास ज्या कित्येक अडचणी येण्याचा संभव असतो, त्या अडचणी सदरहू योजनेंत येणार नाहींत. अर्थात्, ही योजना सकृत्-दर्शनीं व्यवहार्य दिसली तरी, अशा प्रकारचें काम हुंडेकऱ्यांनीं हातीं घ्यावें अशी प्रत्यक्ष मागणी फळबागवाल्यांकडून जोंपर्यंत आलेली नाहीं, तोंपर्यंत आपण होऊन कोणी हुंडेकरी हें काम करण्यास पुढें येईल असें दिसत नाहीं. तेव्हां सद्यःस्थितींत जर कांहीं करितां येण्यासारखें असेल तर तें एवढेंच कीं, फळांच्या विक्रीची जोखीम मुख्यतः ज्यांच्या शिरावर आहे असे जे दोन वर्ग, म्हणजे (१) फळबागवाले व (२) खोतीदार (बागवान), ह्या दोन वर्गांच्या मनावर, फळांची प्रतीवारी व भरणी काळजीपूर्वक करण्याचें महत्त्व बिंबविलें पाहिजे.

खेड्यापाड्यांतून फळांची घाऊक खरेदी करणाऱ्या स्थानिक घेवाऱ्यांचा एक लहानसा वर्ग असतो; व त्याची मदत फळांच्या प्रतवारीची व भरणीची सुधारणा करण्याच्या कामीं खोतीदारांप्रमाणेंच होऊं शकेल. कारण, चांगल्या रीतीनें प्रती लावून व्यवस्थेशीर भरणी करावयाची, व आपला एक विशिष्ट छाप (Brand) ठरवून त्या ठराविक छापाचींच लेबलें आपल्या फळांच्या करंड्यांवर किंवा पेट्यांवर लावावयाचीं असा प्रघात या स्थानिक घेवाऱ्यांनीं सुरू केल्यास, त्यांना स्वतःलाहि त्यापासून फायदा होईलच; पण इतरांनाहि चांगलें वळण लावून दिल्याचें श्रेय त्यांना मिळेल. परंतु, हल्लीं पहावें तों, स्थानिक घेवारी इकडे बिलकूल लक्ष देत नाहीत. पुढें मागें फळांच्या पैदाशीच्या टापूंत फळांचे बाजार निर्माण होऊन त्यायोगें स्थानिक घेवारीवर्गाचें महत्त्व दिवसेंदिवस जर वाढत गेलें, तर कदाचित् प्रतवारीच्या व भरणीच्या सुधारणेच्या बाबतींत ह्या वर्गाकडून बरीच मदत होण्याचा संभव आहे.

सद्यःस्थितींत, प्रतवारीची पद्धत सुरू करण्याचा आणि प्रतवारीच्या व

भरणीच्या बाबतींत एकमेळ आणण्याचा जो सर्वांत सोपा मार्ग दिसतो तो असा :—
पहिली गोष्ट म्हणजे, शेतकी-खात्यामार्फत आणि हल्लीं ह्यात असलेल्या शेतकीच्या व सहकारी संस्थांमार्फत प्रस्तुत उपक्रमासंबंधीं लोकमत अनुकूल व्हावें म्हणून जोराची चळवळ झाली पाहिजे. एवढी पूर्वतयारी केल्यानंतर, शेतकी-खात्यानें फळबागवाल्यांच्या व फळांच्या व्यापाऱ्यांच्या सहकार्यानें करावयाचें सर्वांत महत्त्वाचें काम म्हणजे, अमेरिकेंतील शेतकी-खात्याप्रमाणें निरनिराळ्या फळांच्या प्रती व करंड्या-पेट्या इत्यादि फळें भरण्याच्या साधनांचे आकार यांसंबंधीं नियम करून ते जाहीर करावेत. ह्या नियमबद्ध प्रतींप्रमाणें सर्व फळबागवाल्यांनीं फळांच्या राशी कराव्यात व नियमबद्ध आकाराच्या करंड्यांतून किंवा पेट्यां (Standard packages) मधूनच त्यांनीं फळांची भरणी करावी, अशी सरकारची फक्त शिफारस असावी. ह्या बाबतींत कायद्यानें सक्ती न करितां, ही गोष्ट लोकांच्या खुषीवर ठेवावी. ठरविलेल्या फळांच्या प्रती व करंड्या-पेट्यांचे आकार वगैरेसंबंधीं आपले नियम शेतकी-खात्यानें जाहीर केल्यानंतर, ह्या खात्यामार्फत आणखी कांहीं गोष्टी होणें आवश्यक आहे. प्रथम, फळांच्या वेगवेगळ्या राशी करण्याकरितां इकडील परिस्थितीच्या मानानें योग्य, म्हणजे सोपी व स्वस्त अशी कांहीं तरी यांत्रिक योजना (apparatus) शेतकी-खात्यानें शोधून काढावी. तसेंच, अशा प्रकारच्या यंत्राचा उपयोग कसा करावा व फळांच्या प्रती नियमाप्रमाणें बिनचूक कशा लावाव्यात, हें शेतकऱ्यांना दाखविण्याकरितां ह्या कामांत वाकबगार असणारे तज्ज्ञ सरकारनें नेमावेत; व नियमांबरहुकूम प्रतवारी व भरणी होते किंवा नाहीं हें पहाण्याकरितां, फळांचे डाग जेथून रवाना व्हावयाचे असतील त्या ठिकाणीं तपासणीदारांची सरकारनें नेमणूक करावी. सुरवातीस, फळांची प्रतवारी सरकारी नियमांप्रमाणें व्यवस्थेशीर रीतीनें करणारे शेतकरी, किती झालें तरी, थोडेसेच असणार. तोंपर्यंत, ह्या शेतकऱ्यांना प्रतवारीचें काम शेतकी-खात्यानें नेमलेल्या अधिकाऱ्यांच्या खास देखरेखीखालीं करितां येईल; परंतु पुढें, शेतकऱ्यांना एकदां ह्या कामाची चांगली माहिती झाल्यानंतर, प्रत्येक बागवाला आपआपल्या बागेंत सदरहू अधिकाऱ्याच्या मदतीशिवाय देखील हें काम करूं शकेल. अशा रीतीनें शेतकरी आपआपल्या फळांची प्रतवारी तज्ज्ञ अधिकाऱ्याच्या देखरेखीशिवाय एकदां करूं लागले म्हणजे, मग माल-रवानगीच्या ठिकाणीं तपासणीदारांची नेमणूक करण्याची आवश्यकता भासूं लागेल. आगगाडीनें किंवा मोटारीनें फळांचे डाग जेथून रवाना व्हावयाचे असतील, त्या ठिकाणाहून डाग रवाना होण्यापूर्वी हे अधिकारी त्या डागांची तपासणी करून; डागांतील मालाची प्रतवारी व भरणी शेतकी-खात्याच्या नियमांबरहुकूम झालेली असल्याबद्दल दाखला देतील. शेतकी-खात्यामार्फत सदरहू तपासणीचें काम चोख रीतीनें होतें, अशी फळें खरेदी करणाऱ्या व्यापाऱ्यांची व विक्री घडवून आणणाऱ्या मध्यस्थ दलालांची खात्री झाल्यास, (शेतकी-खात्यानें नेमलेल्या) तपासणीदारांच्या दाखल्यावर पूर्ण विश्वास बसण्यास अडचण येणार नाहीं; आणि मग फळबागवाले आणि फळांचे व्यापारी व ग्राहक ह्या सर्वांसच शेतकी-खात्यानें ठरवून दिलेल्या नियमबद्ध प्रतींची व ठराविक आकाराच्या व मोजमापाच्या करंड्या-पेट्यांची माहिती होऊन, त्यांचा आपोआप सर्रास प्रसार होऊं

लागेल. प्रती व करंड्या-पेट्या यांसंबंधीं शेतकी-खात्याचे नियम आरंभीं फक्त शिफारस-वजा असावेत असें वर सांगितलेंच आहे. अर्थात्, कांहीं काळानंतर शेतकी-खात्यानें सुचविलेली फळांच्या प्रतीसंबंधाची किंवा करंड्यांच्या आकारासंबंधाचे निरख(Standards) इतके प्रसार पावतील कीं, ते जेणेंकरून सर्वांसच बंधनकारक होतील असा एखादा कायदा, (इंग्लंडमध्यें बागाईत-मालासंबंधीं नुकताच जो एक कायदा करण्यांत आला आहे त्याच्या धर्तीवर) करणें हेंहि कदाचित् योग्य ठरेल.

फळांच्या प्रतवारीची व भरणीची सुधारणा करण्याच्या चळवळीस आणखी कांहीं गोष्टींची मदत होण्यासारखी आहे. शेतकी-खात्यानें ठरविलेल्या नियमांबरहुकूम ज्यांची प्रतवारी व भरणी झालेली असेल अशा फळांच्या करंड्यांच्या किंवा पेट्यांच्या बाबतींत दलालांनीं आपली दलाली कमी आकारावी, व तसेंच रेलवे कंपन्यांनीं रिकाम्या करंड्या किंवा पेट्या परत मूळच्या ठिकाणीं नेऊन पोहोंचविण्याबद्दल मुळींच आकार घेऊं नये, इत्यादि सवलती मिळविण्याची फळबागवाल्यांनीं संघटित रीतीनें खटपट केली पाहिजे.

ह्या जिल्ह्यांतील फळांच्या विक्रीची हल्लींची जी एकंदर घटना आहे, तिच्यांत खोतीदारांचें प्राबल्य ही एक विशेष लक्षांत ठेवण्यासारखी गोष्ट आहे. वस्तुतः ह्या जिल्ह्यांतील फळांच्या बागा असलेलीं ठिकाणें बाजारच्या गांवापासून विशेष दूर नाहींत; किंवा बाजारच्या ठिकाणीं माल पाठविण्यास कांहीं विशेष अडचणी किंवा गैरसोयीहि नाहींत. असें असूनहि जिकडे तिकडे खोतीदारांचें प्राबल्य दिसून आल्याशिवाय रहात नाहीं. ह्याचीं मुख्य कारणें म्हणजे : एक तर, शेतकऱ्याच्या शेतीचें क्षेत्र बरेंच संकुचित असतें; दुसरें कारण असें कीं, ह्या संकुचित क्षेत्रापैकीं प्रत्यक्ष फळांच्या वांटणीस येणारें क्षेत्र तर फारच संकुचित असतें; तिसरें कारण असें कीं, बाग लावणारांना फळांच्या बाजारांतील विक्रीच्या घडामोडी व विशेषतः लटपटी यांची बहुधा मुळींच माहिती नसते. खरें पाहूं गेल्यास, खोतीदारांच्या हातून हल्लीं विशेष महत्त्वाचें असें कोणत्याच प्रकारचें कार्य होत नाहीं कीं जें स्वतः शेतकऱ्यांना व्यक्तिशः किंवा संघटित रीतीनें सहज करितां येणार नाहीं. झाडावरील फळांची राखण करणें, तीं तयार झाल्यावर झाडांवरून काढणें व नंतर तीं करंड्यांत भरून बाजाराकडे रवाना करणें, एवढींच कामें खोतीदार करीत असतो. शहरच्या बाजारांतील दलालाशीं खोतीदार व व्यक्तिशः शेतकरी या दोघांचा जो संबंध येतो त्यांत विशेष फरक असतो असें मुळींच नसून, उलट कोणत्या ना कोणत्या तरी दलालाकडून खोतीदारानें रकमांची उचल केलेली असल्यामुळें त्यास त्याच दलालाकडे विक्रीस माल पाठविणें भाग असतें. असें बंधन शेतकऱ्यांच्या बाबतींत मुळींच आढळून येत नाहीं असें नाहीं; पण खोतीदारांच्या बाबतींत तें विशेषतः दिसून येतें. खोतीदाराकडून फळांची जी उलाढाल होते ती व्यक्तिशः कोणत्याहि एका शेतकऱ्याच्या हातून होणाऱ्या उलाढालीपेक्षां मोठी असली तरी, बहातुकीच्या खर्चांत विशेष बचत करण्याइतकी ती मोठी नसते. शिवाय, खोतीदार आपल्या फळांची प्रतवारी व भरणी जास्त चांगल्या रीतीनें करितो किंवा आपल्या टापूंतील फळांना बाजारांत कायमचें नांव मिळविण्याचा प्रयत्न करितो असेंहि नाहीं

बागेची आगाऊच खोती देऊन टाकिल्यामुळें अनपेक्षित कारणांनीं उत्पन्न कमी येण्याची अगर भाव उतरल्यानें नुकसान होण्याची भीति बागमालकास रहात नाहीं हें खरें; परंतु खोतीदाराकडील पैसे बुडण्याचा प्रसंग वारंवार येत असल्यामुळें, बागमालकाचा खरा बचाव खोतीच्या पद्धतीमुळें कितपत होतो याची शंकाच आहे. एकंदरींत, फळांची बाग लावणारा शेतकरी व फळें खाणारें गिऱ्हाइक यांच्या दरम्यानच्या साखळींत जे अनेक मध्यस्थांचे दुवे असतात, त्यांपैकीं 'खोतीदाराचा' जो एक दुवा आहे तो बहुतेक अनावश्यकच आहे असें म्हटलें तरी चालेल. ज्यांचीं फारच थोडीं फळझाडें असतात अशा शेतकऱ्यांची खोतीच्या पद्धतीमुळें कदाचित् कांहींशी सोय होत असेल; परंतु अलीकडे पुरंधर तालुक्यांत पिंपळें किंवा वाघापूरसारख्या ठिकाणीं अंजिरांची स्थानिक विक्री बऱ्याच प्रमाणांत होऊं लागल्यामुळें, लहान बागा असणाऱ्या शेतकऱ्यांच्या फळांची विक्री खोतीदारावांचून अडून रहात नाहीं. अर्थात्, खोतीच्या पद्धतीचीं पाळेंमुळें बरींच खोल गेलेलीं असल्यामुळें, तिचें पूर्ण निर्मूलन होण्यास बराच कालावधि लागणार हें उघड आहे. तरी पण, कांहीं विवक्षित दिशांनीं सुधारणेचे प्रयत्न झाल्यास, खोतीच्या पद्धतीस पुष्कळसा आळा बसल्याशिवाय रहाणार नाहीं. उदाहरणार्थ, शहरांतील बाजारांचें व तेथील दलालांच्या व्यवहारांचें कायद्यानें नियंत्रण करून, विक्रीकरितां फळें पाठविणाऱ्या खेड्यापाड्यांतील शेतकऱ्यांच्या मनांत शहरांतील व्यापाऱ्यांसंबंधीं जास्त विश्वास उत्पन्न होईल अशी परिस्थिति निर्माण करणें; ठिकठिकाणच्या बाजारांतील फळांच्या मागणीसंबंधीं, किंवा भावांच्या चढउतारासंबंधीं माहिती फळबागांच्या मालकांस वरचेवर कळेल अशा प्रकारची व्यवस्था करणें; आणि निरनिराळ्या फळांच्या टापूंतील बागवाल्यांचीं फळें एकत्र जमा करून रवाना करणाऱ्या संस्था काढणें. पुरंधर तालुक्यांत मोठ्या फळबागांचे मालकहि, विशेषतः संत्रे-मोसंबीवाले, आपल्या बागांची खोती देतात, असें आम्हांस आढळून आलें आहे. वर सांगितल्याप्रमाणें फळांच्या बाजारांतील देवघेवींचें कांहीं प्रमाणांत कायद्यानें नियंत्रण करितां आल्यास आणि याबाबत फळांच्या टापूंतील खेड्यापाड्यांतून व्यवस्थित रीतीनें प्रचार करून लोकमत अनुकूल करून घेतल्यास, आज पक्के ठाणें देऊन बसलेल्या खोतीदारांचें उच्चाटण करणें, मोठमोठ्या बागवाल्यांच्या बाबतींत तरी निदान, कठिण पडूं नये असें वाटतें. असे प्रयत्न करावयाचे झाल्यास एक मुख्य अडचण येईल ती अशी कीं, खोतीदारांना शहरच्या बाजारांतील ज्या दलालांकडून एकसारखा पैशांचा पुरवठा होत असतो, अशा दलालांचा या कामीं बराच विरोध होईल. मार्गे सुचविल्याप्रमाणें खोतीदारांशीं करार करितांना, फळबागवाल्यानें फळांची राखण व तोडणी हीं फक्त दोनच कामें खोतीदारावर सोंपवावींत व बाकीचीं सर्व कामें त्यानें आपल्या हातीं ठेवावींत हेंच जास्त श्रेयस्कर असून, खोतीदार व बागवाला यांच्या दरम्यान जो करार व्हावयाचा त्याचा मसुदा कांहीं तरी ठराविक पद्धतीचा असावा व त्यावर खोतीदार व बागवाला ह्या दोघांच्याहि सह्या असाव्यात; म्हणजे उभयपक्षीं कोणाचीहि फसगत होणार नाहीं; किंवा एरवीं केवळ तोंडी करार केलेला असला म्हणजे जो भांडणतंट्याला वाव रहातो, तोहि रहाणार नाहीं.

फळांच्या रेलवे-वहातुकीसंबंधीं सुधारणा घडवून आणण्याचे सर्वांत जास्त महत्त्वाचे उपाय आमच्या मतें असे आहेत कीं, एक तर पार्सलांची ने-आण करण्याचे दर कमी केले पाहिजेत; आणि दुसरा उपाय असा कीं, माल सुरक्षितपणें पोंचण्याची जोखीम रेलवेवर असल्यास आकारण्यांत येणारा दर (' रेलवे रिस्क रेट ') व ही जोखीम माल पाठविणारानें स्वतः पतकरल्यास आकारला जाणारा दर (' ओनर्स रिस्क रेट ') या दोहोंमध्यें हल्लीं जी वाजवीपेक्षां जास्त तफावत आहे, ती कमी करण्यांत आली पाहिजे. रेलवेच्या जोखिमेवर पाठविल्या जाणाऱ्या मालाबाबत नुकसानीची भरपाई रेलवेकडून करवून घेण्याच्या मार्गांत येणाऱ्या अडचणी व लागणारा खर्च गरीब फळबागवाल्यांच्या आवांक्याबाहेर असल्यामुळें रेलवे-जोखिमदारीचा दर मालकाच्या जोखिमेच्या दरापेक्षां जास्त असणें रास्त असलें तरी, तो हल्लींइतका जास्त न ठेवितां योग्य प्रमाणांतच जास्त असावा. विलायतेंतील फळांच्या व भाजीपाल्याच्या वहातुकीच्या दरांसंबंधीं लिनलिथगो कमिटीनें केलेली सूचनाहि अशाच प्रकारची असून, रेलवे-कंपन्यांनीं आपले दर कमी न केल्यास कित्येक ठिकाणच्या फळांच्या व भाजीपाल्याच्या लागवडीच्या धंद्यास धक्का बसल्याशिवाय राहणार नाहीं असें त्यांनीं स्पष्ट बजाविलें आहे. ह्यासंबंधांत सदरहू कमिटीनें केलेली खालील सूचना विचार करण्यासारखी आहे :— " मालाच्या लहान गटांवरील हल्लींचे वहातुकीचे दर कमी करीतोंपर्यंत, (दरम्यानचे अवधींत) रेलवे कंपन्यांनीं लहान बागवाल्यांच्या मदतीदाखल एक सवलत द्यावी ती अशी कीं, एकाच माणसानें किंवा माणसांच्या संघानें मोठ्या प्रमाणांत माल पाठविल्यास जो विशेष सवलतीचा दर देण्यांत येतो, तोच दर अनेक बागवाल्यांनीं निरनिराळ्या माणसांना पाठवावयाचे बरेचसे लहान लहान गट मिळून बनविलेल्या एका मोठ्या संयुक्त गटावर आकारावा. अर्थात्, एकंदर माल इच्छित स्थळीं पोंहोचल्यानंतर वेगवेगळे डाग नेऊन निरनिराळ्या माणसांच्या हवालीं करविण्याची व्यवस्था माल पाठविणाऱ्यांनीं स्वतंत्र रीतीनें करावी; किंवा त्याबद्दल त्यांनीं आणखी वेगळा आकार भरावा; व माल रवाना करितांना रेलवे कंपनीला फळांच्या एकाच संयुक्त गटापैकीं निरनिराळ्या लहान लहान डागांची वेगवेगळी नोंद करण्याकरितां जें जास्त काम पडेल, तेवढ्यापुरता प्रत्येक डागामागें थोडा जादा आकार द्यावा."

माल जमा करणाऱ्या मंडळ्यां(' बल्किंग सोसायटीज् ')संबंधाची जी कल्पना वर मांडण्यांत आलेली आहे, ती अंमलांत आणितां आल्यास, बागवाल्यांचे वहातुकीचे प्रश्न सोडविण्याचे प्रयत्न यशस्वी तर होतीलच; पण त्याशिवाय ह्या योजनेमुळें हुंडेकऱ्यांच्या मदतीची आवश्यकता राहणार नाहीं.

फळें बाजारांत पोहोंचल्यानंतरच्या सुधारणा :—

निरनिराळ्या प्रकारच्या मालाची निपज करणाऱ्या गरीब शेतकऱ्यांनीं आपल्या मालाची विक्री कसोशीनें कशी करावी हा महत्त्वाचा प्रश्न सोडविण्याच्या निरनिराळ्या मार्गांपैकीं, माल एकत्र जमा करून त्याची रवानगी करणारी सहकारी संस्था काढणें हा जसा एक मार्ग आहे, तसाच हा माल ज्या टापूंत पैदा होतो तेथेंच घाऊक विक्रीचे स्थानिक बाजार सुरू करणें हा आणखी एक मार्ग आहे. अर्थात्,

खोतीदारांकडून किंवा दूरच्या बाजारांतील दलालांमार्फत बागवाल्यांच्या हातीं, त्यांच्या फळांबद्दल विक्रीनिमित्त होणारे सर्व प्रकारचे खर्चवेंच वजा जातां, जेवढे पैसे येतील त्यापेक्षां, ह्या 'स्थानिक बाजारां'त लिलांव-पद्धतीनें फळें विकलीं असतां जास्त पैसे ह्या बागमालकांना मिळण्याचा संभव जर असेल, तरच ही 'स्थानिक बाजारा'ची कल्पना व्यवहार्य ठरेल हें उघडच आहे. ह्या जिल्ह्यांतील हवेली व पुरंदर अशा दोन तालुक्यांत तरी निदान, अशा प्रकारें फळांचे स्थानिक लिलांव सुरू करण्यास अत्यंत अनुकूल अशी परिस्थिति आहे असें दिसतें. इंग्लंडमधील वेस्ट् मिडलँड्स् भागांत फळें व भाज्या विशेष होत असल्यामुळें, ह्या मालाचे, ह्या तऱ्हेचे, फळांचे स्थानिक बाजार विशेष प्रमाणांत दिसून येतात. तेथील शेतकऱ्यांची, फळें, भाज्या वगैरे मालाची पैदास फारच थोड्या प्रमाणांत असल्यामुळें, असला माल मोठ्या शहराच्या बाजारांतील दलालाकडे परभारें पाठविण्याची नेहमींची पद्धति या शेतकऱ्यांना गैरसोयीची वाटते. त्यापेक्षां, लहान शेतीवाल्या पुष्कळशा शेतकऱ्यांचा थोडथोडा माल तेथल्याच एखाद्या मध्यवर्ती ठिकाणीं जमा करून तो लिलांव पद्धतीनें विकून टाकणें हेंच त्यांना जास्त बरें वाटतें. ह्या टापूंत हे स्थानिक बाजार सुरू करण्यास अनुकूल अशी आणखी एक परिस्थिति आहे, ती अशी कीं, येथें अनेक प्रकारच्या भाज्यांची व फळांची निपज होत असल्यामुळें, बाजारास सबंध वर्षभर कोणत्याना कोणत्या तरी भाज्यांचा किंवा फळांचा एकसारखा पुरवठा होत असतो. पुणें जिल्ह्यांतील परिस्थितीहि घाऊक विक्रीच्या स्थानिक बाजाराच्या उपक्रमास अनुकूल अशीच आहे. पुरंदर तालुक्यांतील पिंपळें व वाघापूर येथें हल्लीं होत असलेली अंजिरांची स्थानिक विक्री ही वस्तुतः अशा बाजारांचें प्राथमिक स्वरूपच आहे असें समजण्यास हरकत नाहीं. अशा ठिकाणीं अंजिराशिवाय आणखी इतर प्रकारचीं फळें व शक्य तर निरनिराळ्या भाज्या यांचा पुरवठा नियमितपणें व सदोदित होऊं शकेल तर, ह्या ठिकाणीं देखील पुणें, मुंबई, वगैरे शहरांतील व्यापाऱ्यांचे गुमास्ते नेहमींच खरेदीकरितां जमूं लागतील.

अशा प्रकारचे स्थानिक बाजार सुरू करणें झाल्यास, हें काम स्थानिक अधिकारी, खाजगी व्यक्ति, किंवा सहकारी अगर अशाच प्रकारच्या इतर संस्था, यांना हातीं घेतां येईल. आणि अशा प्रकारची नवीन सुरुवात करावयाची असेल तर, ती एखाद्या सहकारी मंडळानें करावी हें बरें. अशा प्रकारचे बाजार एखाद्या स्थानिक सहकारी मंडळाच्या नियंत्रणाखालीं राहिले तरी, या मंडळाचे सभासद नसणारांस ह्या बाजारांत मज्जाव असावा असा मात्र त्याचा अर्थ नाहीं. स्थानिक घाऊक विक्रीच्या बाजारापासून अनेक प्रकारचे फायदे होऊं शकतात हें स्पष्टच आहे. दूरच्या बाजारांतील दलालांकडे जांगड माल पाठविण्याच्या पद्धतींत जी अनेक प्रकारची जोखीम आहे, ती ह्या स्थानिक बाजारांत लिलांव करण्याच्या पद्धतींत मुळींच रहात नाहीं. जर एखाद्या टापूंत अशा प्रकारचे स्थानिक बाजार कित्येक ठिकाणीं निघून तेथें बरेच घेवारी जमूं लागतील, तर ह्या स्थानिक बाजारांत मालाला येणाऱ्या किंमती आणि मोठ्या शहरच्या बाजारांतील किंमती यांत विशेष असा फरक रहाणार नाहीं; आणि मग त्यायोगें स्थानिक बागवाल्यांना स्थानिक बाजारांत विक्री केल्यामुळें विक्रीचा खर्च अत्यंत थोडा येईल हें

उघडच आहे. अशा प्रकारच्या स्थानिक बाजारांतील लिलांव तेथील सहकारी मंडळ आपल्या सभासदांच्या वतीनें उघड रीतीनें चालवील; व विक्रीच्या किंमतीवर ठराविक व योग्य अशा दरानें कमिशन आकारील. ज्या इतर देशांतून अशा प्रकारचे लिलांव सहकारी पद्धतीनें चालविले जातात, तेथील अनुभवावरून असें दिसून येतें कीं, अशा प्रकारच्या सहकारी संस्थांचा परिणाम, तेथील मालाची प्रतवारी व भरणी करण्याच्या पद्धतीवर अप्रत्यक्षपणें पुष्कळच होतो. इंग्लंडांतील वेस्ट् मिडलँड् भागांतील चेल्टनहॅम् व ईव्हशॅम् येथील फळांच्या व भाज्यांच्या विक्रीचे बाजार सहकारी तत्त्वावर चालविणाऱ्या जशा संस्था निघालेल्या आहेत तशा आपल्या इकडे निघाल्यास, प्रतवारीच्या व भरणीच्या पद्धतींत सुधारणा करण्याच्या बाबतींत, सभासदांना, सदरहू संस्थांकडून प्रोत्साहन मिळूं शकेल. वर सांगितलेल्या स्थानिक सहकारी बाजारांस यश येणें हें केव्हांहि दोन गोष्टींवर अवलंबून राहील:- (१) बाहेरच्या घेवाऱ्यांनीं खरेदीकरितां त्या बाजारांच्या गांवीं येणें; आणि (२) सहकारी बाजाराचे सभासद असणाऱ्यांनीं व नसणाऱ्यांनींहि आपला माल विक्रीकरितां सदरहू बाजारांत पाठविणें. अशा प्रकारचे सहकारी बाजार यशस्वी झाल्यास, लहान बागवाल्यांना हल्लीं भासणारी खोतीदारांची आवश्यकता बऱ्याच प्रमाणांत भासेनाशी होईल.

दलाल किंवा अडत्या

दलाल हा विक्रीच्या यंत्रांतील जणूं काय मुख्य आंस असून त्याच्या सभोंवतीं विक्रीचीं सर्व चक्रें फिरत असल्यामुळें, त्याला या क्षेत्रांत एक प्रकारचें विलक्षण सामर्थ्य प्राप्त झालेलें आहे. या सामर्थ्याचा पुष्कळ वेळां त्याच्याकडून दुरुपयोग केला जात असल्यास त्यांत आश्चर्य नाहीं. पुण्यांतील फळांच्या विक्रीबाबत ज्या कांहीं अनिष्ट गोष्टी प्रत्ययास येतात, त्या केवळ पुण्यापुरत्याच नसून जगांत इतरत्र, जेथें जेथें म्हणून बागवाल्यांना दूरच्या बाजारांतील दलालांकडे आपला माल 'जांगड' म्हणून पाठविणें भाग पडतें व जेथील व्यवहारांची त्यांना मुळींच माहिती नसते, अशा सर्व ठिकाणीं हीच परिस्थिति असलेली आढळते. या संबंधांत उत्तर अमेरिकेंतील कॅनडा देशाच्या शेतकीखात्याच्या इसवी सन १९०७ सालच्या १८ व्या पत्रकांतील एक महत्त्वाचा उतारा येथें मुद्दाम देत आहों. त्यावरून त्या वेळच्या तेथील परिस्थितींत व आजच्या परिस्थितींत किती साम्य आहे हें दिसून येईल. तो उतारा असा:—

"फळांच्या व्यापाराची हल्लीं चालू असलेली एकंदर मांडणी लक्षांत घेतां, फळें दलालाकडे जांगड पाठवून त्यांची विक्री त्या दलालाकडेच सोपविणें हें अनिष्ट असलें तरी, त्यावांचून दुसरें गत्यंतर नाहीं अशी आजची परिस्थिति आहे. आणि म्हणूनच फळबागवाल्यांची संघटना करण्याच्या हेतूंपैकीं अडतीवर फळें पाठविण्याची चालू पद्धत बंद करणें हा एक हेतु आहे. आतां ही गोष्ट खरी आहे कीं, पुष्कळ इभ्रतदार अडते असे असतात कीं, त्यांच्या चोख व्यवहारांबद्दल कोणास नांवें ठेवितां येणार नाहींत. उलट पक्षीं, अडतीच्या व्यवहारावर वाजवीपेक्षां ज्यांनीं विश्वास ठेविल्यानें ज्यांचें खूप नुकसान झालेलें नाहीं असा फळबागवाला क्वचित् सांपडेल. आपणास अडत्यानें फसविलें किंवा नाहीं हें नक्की सांगतां येणें सामान्यतः कोणाहि फळबाग-

वाल्यास अगदींच अशक्य असतें. अडत्याच्या हिशोबाच्या वह्या तपासून पाहणें त्याला शक्य नसतें; व अडत्यानें घेणाऱ्यास किती किंमतीला आपलीं फळें विकलीं हें त्यास कळत नाहीं. त्यामुळें आपल्या फळांच्या विक्रीसंबंधानें अडत्या जें काय सांगेल तेंच खरें असें मानणें त्यास भाग पडतें. 'हीं माझीं फळें मी तुझ्या हवालीं करीत आहें; तुझ्या इच्छेस वाटेल तें त्यांबद्दल मला दे,' असेंच जणूं काय प्रत्येक फळबागवाला आपल्या अडत्यास म्हणत असतो. अशा परिस्थितींत फळें विकून जेवढे पैसे आले असतील त्यापेक्षां पुष्कळ कमी पैसे आले, असें आपल्या विक्रीच्या पट्टींत दाखवावयाच्या मोहास कांहीं दलाल बळी न पडले तरच खरोखर त्यांत आश्चर्य मानावें लागेल हा दलालाच्या जबाबदारीचा प्रश्नच नाहीं! भांडवलवाल्या मंडळींत दलालाचा पुष्कळ बोलबाला असला तरी, लबाडी करण्याचें त्याच्या मनांत आल्यास, फळबागवाल्यास त्याच्या इच्छेत येईल तितके थोडे पैसे देऊन व त्यासंबंधीं वाटेल ती सबब सांगून तो मोकळा होतो! पुष्कळ वेळा तर असेंहि होतें कीं, "फळें विकून आलेल्या पैशापेक्षां (वहातुक, हमाली, दलाली, इत्यादि मिळून) खर्चच जास्त झाल्यामुळें, उलट 'आमचीच बाकी तुमच्याकडे फिरते; तेवढी पाठवून द्या' अशा अर्थाचें पत्र दलालाकडून बागवाल्याकडे रवाना झाल्याचीं उदाहरणें थोडीं आढळतात असें नाहीं."

कॅनडांतील ३० वर्षांपूर्वींच्या परिस्थितीचें वरील वर्णन आपल्याकडील परिस्थितीस अक्षरशः लागू पडत आहे. परंतु आज आपल्यापुढें जो मुख्य प्रश्न आहे तो फळांच्या देवघेवीच्या व्यवहारांतून दलालाची हकालपट्टी कशी करावयाची हा नसून, त्याच्या प्राबल्यास मर्यादा कशी घालावयाची एवढाच तूर्त आपल्यापुढें प्रश्न आहे. कारण, अमेरिकेंतील 'कॅलिफोर्निया फ्रूट् ग्रोअर्स एक्सचेंज्' सारख्या फळबागवाल्यांच्या अत्यंत सामर्थ्यवान् संस्थेला देखील अद्यापि दलालांस अजिबात काढून टाकतां आलेलें नाहीं. शेतकऱ्यांची संघटना कितीहि चांगली झालेली असली तरी, त्यांच्या मालाच्या विक्रीकरितां त्यांना मोठमोठ्या शहरच्या बाजारांत आपल्या मालाची ठोक विक्री करण्याकरितां कोणातरी मध्यस्थाची गरज ही केव्हांहि झालें तरी रहाणारच. कारण, दलालाचें काम इतकें भानगडीचें, दगदगीचें व धोक्याचें असतें कीं, कोणत्याहि शेतकऱ्यांच्या संघटनेला तें स्वतः हातीं घेणें सोयिस्कर होणार नाहीं. म्हणून, दलालांच्या सर्वस्वीं कबजांत न जातां, त्यांच्यावर आपल्या संघाचें नियंत्रण राहील एवढीच मुख्य खबरदारी शेतकरीवर्गानें घेतली पाहिजे.

दलालांचें नियंत्रण कसें करावयाचें हा एक अत्यंत निकडीचा प्रश्न असून, तो सोडविण्याचे मार्ग आमच्या मतें मुख्यतः तीन आहेत. ते असे:– (१) प्रथम, गुप्त लिलांवाची (म्हणजे 'हत्या' घेऊन लिलांव करण्याची) पद्धति बंद केली पाहिजे; (२) कमिशन घेऊन मालाची विक्री करून देण्याचें जें दलालाचें मुख्य काम, त्या कामाव्यतिरिक्त दुसरें कोणतेंहि काम त्यानें करूं नये असा कडक निर्बंध घालण्यांत आला पाहिजे; व (३) तिसरी गोष्ट म्हणजे दलालांकडून बिछाईतास ज्या हिशोबाच्या पट्ट्या पाठविण्यांत येतात; त्यांसहि कांहीं नियमांचें बंधन असलें पाहिजे. ह्या तीन गोष्टींपैकीं पहिल्या दोन बहुतेक देशांत म्युनिसिपॅलिटीच्या कायद्यानें साध्य झालेल्या दिसून येतात. जेथें मंडई म्युनिसिपॅलिटीच्या मालकीची असते, तेथें त्या मंडईतील दलालांनीं आपले

व्यवहार अमुक एका अटीवरच चालविले पाहिजेत असे निर्बंध घालतां येतात. कांहीं देशांतील म्युनिसिपॅलिट्यांनीं असे निर्बंध घातले आहेत कीं, बिछाइताचा माल ठराविक कमिशनवर विकून देण्यापलीकडे, खरेदीविक्री किंवा फुटकळ विक्री इत्यादि दुसरीं कोणतींहि कामें दलालांनीं करितां कामा नयेत. परदेशांतील कांहीं ठिकाणीं मंडईतील फळें, भाज्या, इत्यादिकांच्या लिलांवांवर तेथील म्युनिसिपॅलिट्यांचें नियंत्रण असतें, किंवा प्रत्यक्ष लिलांव म्युनिसिपॅलिटीमार्फतच चालविण्यांत येतात. वरील उदाहरणांवरून असें दिसून येईल कीं, मंडईतील फळांचे किंवा भाज्यांचे लिलांव उघड रीतीनें व्हावेत, व दलालांनीं कमिशनवर विक्री करून देण्याव्यतिरिक्त, घाऊक खरेदीविक्रीच्या किंवा किरकोळीच्या व्यवहारांत स्वतः भाग घेऊं नये, असे निर्बंध म्युनिसिपॅलिटीच्या कायद्यानें घालण्यांत यावेत असें जें आम्हीं सुचविलें आहे, त्यांत नवीन किंवा अव्यवहार्य असें कांहींच नाहीं. १९२५ सालच्या मुंबई इलाख्यांतील मोठ्या म्युनिसिपॅलिट्यांसंबंधाच्या कायद्यानें म्युनिसिपॅलिट्यांना ज्या बाबींसंबंधीं नियम करण्याचे अधिकार प्राप्त झालेले आहेत, त्या बाबींत बाजारांचें नियंत्रण व तपासणी करणें, तेथील व्यवहार योग्य व चोख रीतीनें चालावेत अशी खबरदारी घेणें, आणि विशेषतः म्युनिसिपॅलिटीच्या मंडईतील फळांच्या व भाज्यांच्या विक्रीचें नियंत्रण करणें ह्या बाबी येतात. वरील कायद्यानें दिलेल्या अधिकारान्वयें दलालांच्या व्यवहारासंबंधीं जरूर ते कोणतेहि निर्बंध म्युनिसिपॅलिटीस घालतां येतील. अर्थात्, असे निर्बंध घालणारे नियम करावयाचे असल्यास, सदरहू १९२५ सालच्या कायद्याच्या ३६ व्या कलमाप्रमाणें म्युनिसिपॅलिटीनें प्रथम एक मार्केट-कमिटी नेमून, त्या कमिटीला म्युनिसिपॅलिटीनें मंडईतील व्यवहारांच्या नियंत्रणाचा अधिकार वर दर्शविल्याप्रमाणें देणें जरूर आहे. तसेंच, सदरहू कायद्याच्या ३८ व्या कलमानें ह्या मार्केट-कमिटीच्या एकंदर सभासदांपैकीं एकतृतीयांश सभासद म्युनिसिपल कौन्सिलर नसले तरी चालतील अशी मुभा दिलेली असल्यामुळें, आम्हांस ह्या संबंधांत अशी सूचना करावयाची आहे कीं, हे तिसरा हिस्सा सभासद होतां होईतों अशा दृष्टीनें निवडण्यांत यावेत कीं, ते मंडईत भाज्या व फळें विक्रीकरितां पाठविणाऱ्या बागाईतदारांचें हित पहाणारे असतील. हें शक्य न झाल्यास, आम्हीं ३ ऱ्या प्रकरणांत सुचविल्याप्रमाणें शेतकऱ्यांचें म्हणणें काय आहे हें म्युनिसिपॅलिटीपुढें विचारार्थ मांडणारें एखादें सल्लागार मंडळ (ॲडव्हायसरी कमिटी) तरी निदान नेमण्यांत यावें. मंडईतील व्यवहार कशा रीतीनें चालावेत ह्यासंबंधाचे नियम तयार करितांना, गुप्त लिलांवाची पद्धत अजिबात बंद करण्याबाबत व दलालांनीं आपल्या दलालीच्या धंद्याव्यतिरिक्त अन्य व्यवहारांत हात घालूं नये असा निर्बंध घालणारे नियम वर सांगितलेल्या मार्केट-कमिटीला करितां येतील. शिवाय परवाना घेतलेल्या दलालांनींच फक्त मंडईत दलालीचा धंदा करावा, मंडईतील हमालांनीं किंवा हारेवाल्या बायांनींहि परवाना घेतल्याशिवाय ओझीं वहाण्याचें काम करूं नये, असाहि प्रतिबंध मार्केट-कमिटीस करितां येईल. आमच्या मतें, १९२७ सालच्या कपाशीच्या विक्रीबाबतच्या कायद्यान्वयें स्थापन होणाऱ्या मार्केट-कमिट्यांना जे अधिकार प्राप्त होतात, त्या प्रकारचे अधिकार वर सांगितल्या मार्केट-कमिटीला चालवितां आले पाहिजेत. वजनां-मापांसंबंधीं नियंत्रण करण्याचें

काम सरकारनें आपले अधिकारी नेमून आतां हातीं घेतलें असल्यामुळें, मार्केट-कमिटीवर ही जबाबदारी तूर्त राहिलेली नाहीं. धर्मादाय, कसर, इत्यादि सदरांखालीं जी आकारणी दलालांकडून बिछाइतांकडे जाणाऱ्या पट्ट्यांत केली जाते ती बंद करणें; व हमाली कोणत्या दरानें आकारली जावी यासंबंधीं नियम करणें हे अधिकार विशेषतः ह्या मार्केट-कमिटीस असावेत.

ठोक खरेदीविक्रीच्या बाजारांवरील सत्ता म्युनिसिपॅलिट्यांकडे असूं नये असें शेतकी-कमिशनचें मत असून, त्यांनीं आपल्या मताच्या पुष्टीदाखल मध्यप्रांतांतील म्युनिसिपॅलिट्यांना या बाबतींत आलेल्या अपयशाचा निर्देश उदाहरणादाखल केलेला आहे. शेतकी-कमिशनचें म्हणणें कपाशीच्या किंवा धान्याच्या बाजारांच्या बाबतींत खरें असलें तरी, फळें व भाज्या यांच्या बाजारांचें नियंत्रण करण्याची सत्ता म्युनिसिपॅलिट्यांच्या हातून काढून घेणें तितकें सोपें नाहीं. मंडईच्या नियंत्रणाच्या बाबतींत खुद्द पुणें शहरच्या मंडईची हल्लींची स्थिति समाधानकारक नाहीं हें खरें आहे. परंतु हा केवळ पुण्याच्या मंडईचा दोष नसून, हिंदुस्थानांतील कोणतेंहि शहर घेतलें तरी, तेथील मंडईचें नियंत्रण करण्याच्या प्रश्नास अद्यापपोवतों जरूर तें महत्त्व दिलें गेलेलें नाहीं; व ह्या बाबतींत सामान्य जनतेस असावी तितकी माहिती नाहीं किंवा त्यांना हलवून जागें करण्याचेहि प्रयत्न झालेले नाहींत. परंतु सरकारनेंच आग्रह धरल्यास, बहुतेक सर्व मोठमोठ्या म्युनिसिपॅलिट्या हा प्रश्न हातीं घेतील. खरें पाहिलें असतां, हल्लींच्या कायद्यानें हें नियंत्रण करण्याचा अधिकार म्युनिसिपॅलिट्यांस मिळालेला असून, इतरांपेक्षां त्यांनाच ह्या कामीं सर्व प्रकारची अनुकूलता प्राप्त झालेली आहे. अर्थात्, म्युनिसिपॅलिट्या ह्या बाबतींतलें आपलें कर्तव्य पार पाडीत नाहींत असें सिद्ध झाल्यास, कपाशीच्या बाजारांच्या कायद्याप्रमाणेंच जरूर तो कायदा प्रांतिक कौंसिलांत पास करून घेऊन, फळें व भाज्या यांच्या बाजारांवरील नियंत्रणहि म्युनिसिपॅलिट्यांच्या ऐवजीं सरकारनेंच हातीं घेतललें बरें असें म्हणण्याची पाळी येईल.

मुंबई म्युनिसिपॅलिटिची वस्तुस्थिति मात्र इतरांच्याहून वेगळी आहे. दलाल व इतर व्यापाऱ्यांचे व्यवहार नियमबद्ध करण्यास जरूर ते सर्व अधिकार मुंबई शहर म्युनिसिपॅलिटीबाबतच्या कायद्यानें ह्या म्युनिसिपॅलिटीस प्राप्त होत नसल्यास, कपाशीच्या बाजारासंबंधाच्या कायद्याप्रमाणेंच एखादा कायदा करावा लागेल. आणि मग कदाचित्, शेतकी-कमिशननें सुचविल्याप्रमाणें येथील ठोक व किरकोळ व्यवहार यांची फारकत करावी लागेल. परंतु आमच्या मतें त्यापेक्षां जास्त चांगला मार्ग म्हणजे मुंबई शहर म्युनिसिपॅलिटीच्या कायद्यांत जरूर ती दुरुस्ती करवून घेऊन, तेथील म्युनिसिपॅलिटीस मार्केट-कमिटी नेमण्याचा अधिकार मिळेल अशी व्यवस्था करणें हा होय. अर्थातच ह्या मार्केट-कमिटीस वर सुचविल्याप्रमाणें मुंबई शहरांतील म्युनिसिपालिटीच्या किंवा खाजगी मालकीच्या मंडईतील दलालांचे व इतर व्यापाऱ्यांचे व्यवहार नियंत्रित करण्याचा अधिकार असला पाहिजे हें उघड आहे.

दलालांनीं आपल्या बिछाइतांस मालविक्रीच्या हिशोबाच्या ज्या पट्ट्या पाठवावयाच्या असतात त्यांचें नियंत्रण करण्याचा एकच मार्ग असून, तो म्हणजे प्रांतिक सरकारकडून त्यासंबंधीं जरूर तो कायदा करून घेणें हा होय. इंग्लंडमध्यें बागाईत मालाच्या अडती-

वरील विक्रीबाबत इ. स. १९२६ सालीं जो कायदा करण्यांत आला, त्याचा मुख्य उद्देश फळें व भाज्या यांची विक्री करून देणाऱ्या दलालांच्या व्यवहारांचें नियंत्रण करणें हाच होता. हा कायदा आपल्या इकडील कायद्याची रूपरेषा आखतांना नमुन्यादाखल बराच उपयोगी पडण्यासारखा आहे. विलायतेंतील ह्या कायद्याप्रमाणें प्रत्येक दलालानें आपल्यामार्फत झालेल्या कोणत्याहि मालधन्याच्या मालाच्या प्रत्येक व्यवहाराची नोंद ठेवून, त्याचा पूर्ण तपशील त्या मालधन्यास कळविणें हें त्याचें कर्तव्य आहे, असें समज्यांत येतें. तसेंच दलालाकडून मालधन्याकडे जी पट्टी जावयाची तिच्यांत कोणता माल काय दरानें गेला, विकून एकंदर पैसे किती आले, दलाली कोणत्या दरानें किती आकारण्यांत आली, व विक्रीबाबत आणखी कांहीं खर्च झालेला असल्यास त्याचा तपशील, येणेंप्रमाणें प्रत्येक बाब वेगवेगळी नोंदलेली असली पाहिजे. शिवाय, दलालानें विकलेल्या मालापैकीं त्यानें स्वतःकरितां (किंवा त्याच्या वतीनें दुसऱ्या कोणी इसमानें) माल विकत घेतला असल्यास, तशी नोंद मालधन्याकडे पाठवावयाच्या पट्टीवर करण्यांत आली पाहिजे. दलालाच्या हिशोबाच्या वह्या, मालधन्यानें पसंत केलेल्या परंतु सरकारनें मान्य केलेल्या लायकीच्या तपासनिसाकडून, त्याला इतास जरूर वाटल्यास, तपासून घेण्याचा अधिकार त्यास सदरहू कायद्याप्रमाणें आहे. दलाल आपल्या पट्टींत ज्या निरनिराळ्या सदरांखालीं आपल्या बिलाची आकारणी करितो, त्यांपैकीं कोणता आकार योग्य व कोणता अयोग्य हें प्रस्तुत कायद्यांत सांगितलेलें नाहीं व सांगतां येणारहि नाहीं; परंतु दलालानें आपले हिशोब तपशीलवार लिहिले पाहिजेत व हिशोबाच्या वह्या जरूर तेव्हां तपासणीकरितां तपासनिसास दिल्या पाहिजेत अशीं कलमें ह्या कायद्यांत असल्यामुळें, दलालांनीं पट्ट्यांत लबाडी केल्यास त्याविरुद्ध इलाज करण्याचें एक साधन बागवाल्यांच्या हातीं आल्याप्रमाणें झालें आहे. अशा प्रकारच्या कायद्यानें, आपलें बिल ठोक रकमेच्या (किंवा गोळा बेरजेच्या) रूपानें देण्याची दलालांची जी हल्लीं पद्धत आहे ती नाहींशी होऊन, त्या गोळाबेरजेचा तपशील देणें त्यांस भाग पडेल. सर्वच दलाल आपल्या पट्टींत धर्मादाय, कसर किंवा जागाभाडें, इत्यादि सदरांखालील आकारणी करितात असें नाहीं हें आपण मागें पाहिलेंच आहे. खरें पाहूं गेलें असतां, पट्टींतील ह्या बाबी म्हणजे दुसरें कांहींएक नसून, दलालांनीं आपल्या दलालीची एकंदर रक्कम उजळ माथ्यानें फुगविण्याचा हा एक राजरोस प्रकार आहे. दलालांच्या व्यवहारांचें नियंत्रण म्युनिसिपॅलिटीमार्फत होण्याची वाट पहात न बसतां, फळबागवाल्यांनीं जागे होऊन जरूर ते संघटित प्रयत्न केल्यास, त्यांना दलालांच्या अनियंत्रित कारभारास आळा घालणें कठिण पडणार नाहीं असें आम्हांस वाटतें.

दलालांच्या व्यवहारांचें नियमन करण्याचे जर कोणते मार्ग असले तर ते हेच होत; व ह्याच मार्गांनीं त्यांचें नियमन व्हावें हें योग्य आहे. केवळ कायदेकानू केल्यानें त्यांच्या निरंकुश सत्तेस फारसा आळा बसणार नाहीं; फार तर, कांहीं विवक्षित बाबतींत त्यांनीं आपल्या सामर्थ्याचा दुरुपयोग करूं नये एवढी मर्यादा घालतां येईल इतकेंच. कारण, दलालांना तरी सामर्थ्य कोठून प्राप्त झालें ? वस्तुतः शेतकऱ्यांचें अज्ञान व त्यांच्यांतील संघशक्तीचा अभाव, हींच दलालांच्या बेबंदशाहीच्या मुळाशीं असणारीं कारणें

होत ! शेतकरी जागे होऊन स्वहिताच्या रक्षणापुरती तरी निदान त्यांच्यांत एकी झाल्याशिवाय, दलालांच्या स्वैर वृत्तीस लगाम बसणार नाहीं. शेतकरी जागे व संघटित नाहींत तोंपर्यंत कितीहि कायदे किंवा नियम केले, तरी त्यांतून सुटून जाण्यास पळवाटा थोड्या असतात असें नाहीं.

फळांच्या किंवा भाज्यांच्या विक्रीच्या चालू पद्धतीस प्रत्यक्ष आळा घालणारा यापेक्षां जास्त सरळ मार्ग सांपडण्याची तूर्त तरी फारशी आशा दिसत नाहीं. युरोप खंडांतील इंग्लंडखेरीज इतर बहुतेक देशांतील शहरच्या मंडईतील फळें, भाज्या, इ. मालाचे लिलांव तेथील म्युनिसिपॅलिटीच्या अधिकाऱ्यांकडून करण्यांत येतात; अर्थात्च ह्या अधिकाऱ्यांना सदरहू मंडईतील खरेदीविक्रीच्या व्यवहारांत, स्वतःचा प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्ष अशा कोणत्याहि रीतीनें हितसंबंध ठेवण्याची मनाई असते. दक्षिण आफ्रिकेंत, मंडईतील हे लिलांव चालविण्याकरितां एक अधिकारी नेमलेला असतो; तो मंडईतील बहुतेक सर्व लिलांव स्वतःच करितो. हिंदुस्थानांतील परिस्थिति मात्र, अशा प्रकारें मध्यवर्ती व एकसूत्री लिलावांची पद्धत अंमलांत आणण्यास आजमितीस अनुकूल आहे असें वाटत नाहीं. जोंपर्यंत मंडईत विक्रीकरितां येणाऱ्या मालाच्या प्रतवारींत किंवा भरणींत कोणत्याहि प्रकारची नियमबद्धता व एकमेळ नाहीं, तोंपर्यंत मंडईत येणाऱ्या प्रत्येक करंडीची किंवा पेटीची वेगवेगळी तपासणी व विक्री करावी लागते; आणि माल जेथून येतो त्या टापूंतील एखाद्या सोयिस्कर अशा ठिकाणीं जोंपर्यंत (एखाद्या व्यक्तीच्या किंवा संस्थेच्या हुकमतीखालीं) त्याची एकरास (bulking) किंवा गल्लद (pooling) केली जात नाहीं, तोंपर्यंत बाजारांत माल अत्यंत लहान अशा गटांच्या रूपानेंच केव्हांहि येत राहतो. त्यामुळें वेगवेगळ्या कराव्या लागणाऱ्या लिलावांची संख्या बेसुमार वाढते आणि अर्थात् आतांच वर सांगितलेल्या प्रकारच्या मध्यवर्ती व एकसूत्री लिलावांची पद्धत अमलांत आणणें अशक्य होऊन बसतें. मुंबई-पुण्यासारख्या शहरांच्या बाजारांतील फळें, भाज्या, इत्यादिकांच्या घाऊक विक्रीचे लिलांव सकाळीं किंवा शक्य तर पहाटेसच सुरू करून शक्य तितक्या लवकर उरकावे लागतात; कारण त्याशिवाय, किरकोळ विक्री करणारे दुकानदार व फेरीवाले यांना वेळेवर लागणारा माल मिळत नाहीं. नियमबद्ध प्रतवारीच्या व भरणीच्या अभावीं, केवळ मालाचे नमुने किंवा मालाचें वर्णन व किंमती दर्शविणारी यादी पाहून जोंपर्यंत मालाचे लिलांव होऊं शकत नाहींत, तोंपर्यंत वर सांगितलेली मध्यवर्ती लिलावांची पद्धती अंमलांत येणें शक्य नाहीं आणि मग विक्रीचें कामहि लवकर संपणें शक्य नाहीं. म्हणून हल्लींची एकंदर परिस्थिति लक्षांत घेतली असतां, दलालांमार्फत विक्रीची जी पद्धत तूर्त चालू आहे तीच पुढें कांहीं दिवस चालू ठेवून, व ह्या पद्धतींत असणारे दोष तेवढे दूर करून, जरूर ती सुधारणा करण्याचे शक्य तेवढे प्रयत्न करीत रहाण्यावरच आपणांस समाधान मानणें भाग आहे.

विक्रीच्या चालू पद्धतीची सुधारणा करण्याचें आपण कितीही मनावर घेतलें तरी प्रतवारीच्या व भरणीच्या चालू पद्धतीला कांहीं धरबंध नसल्यामुळें, सुधारणेचें घोडें पावलोंपावलीं अडल्याशिवाय रहात नाहीं. मध्यवर्ती लिलावांचा रिवाज सुरू करावा म्हटलें

तरी हीच अडचण येते; व 'अडत्या*'कडे अडतीवर माल पाठवून विक्री त्याच्यावर सोंपविण्याच्या ऐवजीं 'दलाला' (ब्रोकर)मार्फत अगोदर विवक्षित दरानें मागणी (ऑर्डर) घेऊन मग बागवाल्यांनीं आपला माल रवाना करावयाचा अशी पद्धत सुरू करण्याचें योजिलें तरी, पुनः हीच—प्रतवारीच्या व भरणीच्या गोंधळाची—अडचण पुढें येते. अमेरिकेंतील उत्कृष्ट संघटनेच्या सर्व सहकारी संस्था शहरांतील बाजारांत आपला माल अशा रीतीनें दलाला (ब्रोकर) मार्फत आगाऊ दर-दाम ठरवून व मागणी घेऊन ठरलेल्या नमुन्याबरहुकुम गिऱ्हाइकाकडे परस्पर पाठवितात. अशा प्रकारच्या खरेदीविक्रींत दलालावर म्हणजे मालधन्यावर गिऱ्हाईक गांठून देण्याव्यतिरिक्त दुसरी कोणतीहि जबाबदारी असत नाहीं. म्हणजे मालाच्या हालचालीशीं त्याचा प्रत्यक्ष असा संबंध मुळींच येत नाहीं. नियमाबरहुकूम प्रती व भरणी केलेल्या करंड्यांच्या व पेट्यांच्या मोठमोठ्या गटांत त्याचा व्यवहार असून, मोठ्या प्रमाणावर देवघेव करणाऱ्या घेवाऱ्यांशींच त्याचा प्रत्यक्ष संबंध येत असतो. जेथें शेतकऱ्यांची संघटना उत्कृष्ट प्रकारें झालेली असेल, तेथेंच खरा दलाल (ब्रोकर) अस्तित्वांत येऊं शकतो. आणि अमुक प्रतीचा माल म्हणजे तो अमुक एका ठराविक प्रकारचा असावयाचाच अशा प्रकारें ज्या मालाच्या प्रती नक्की ठरवितां येतात, त्या मालाच्या बाबतींतच फक्त ही 'दलाला'ची पद्धत अंमलांत आणितां येते.

कित्येक दलाल आपल्या दलालीच्या मुख्य धंद्याशिवाय स्वतःच्या जोखमीवर घाऊक किंवा किरकोळ खरेदीविक्री करण्याच्या वगैरे ज्या दुसऱ्या अनेक प्रकारच्या उलाढाली करीत असतात, त्यांना आळा घालण्याचा एक सर्वोत्कृष्ट उपाय म्हणून अलीकडे अशी एक सूचना केलेली पहाण्यांत आली आहे कीं, ठोकीचे व्यवहार व किरकोळीचे व्यवहार हे दोन्ही एकाच मंडईत होऊं न देतां, ते अगदीं वेगवेगळ्या ठिकाणीं व्हावेत. ह्या सूचनेच्या मुळाशीं अशी कल्पना दिसते कीं, ती प्रत्यक्ष अंमलांत आणिल्यास, किरकोळीचे व्यवहार करणाऱ्यांचा वर्ग वेगळा, व घाऊक व्यवहार करणाऱ्यांचा वर्ग वेगळा, असे व्यापाऱ्यांचे दोन अगदीं भिन्न वर्ग आपोआपच निर्माण होतील. परंतु ही मूळ कल्पनाच आम्हांस पटत नाहीं. आजमितीस देखील, कित्येक दलाल आपल्या दलालीच्या धंद्याशिवाय घाऊक किंवा किरकोळ विक्रीचे धंदेहि करितात असें जें आम्ही म्हणतों त्याचा अर्थ असा नाहीं कीं, जो मनुष्य मंडईत एकीकडे दलालीनें लिलाव चालवितो तोच मनुष्य स्वतः जातीनें दुसरीकडे किरकोळीचें दुकान किंवा घाऊक खरेदी-विक्रीचीं कामें देखील करीत असतो! दलालाचा एखादा भागीदार, कुटुंबांतील माणसें, किंवा त्याच्या वतीनें दुसरे कोणीतरी इसम त्या दलालाच्या जबाबदारीवर जे व्यवहार चालवीत असतील, ते व्यवहार वस्तुतः त्या दलालानेंच चालविल्यासारखे असतात. म्हणून केवळ घाऊक व किरकोळीचे बाजार वेगवेगळ्या ठिकाणीं ठेविल्यानें दलालाच्या कुटुंबांतील माणसांच्या किंवा

---

*'अडत्या' या शब्दाचें स्पष्टीकरण पृ. २९ वरील टिपेंत केलेलेंच आहे. 'दलाल' (म्हणजे 'ब्रोकर') हा योजनेंत सांगावयाचें म्हणजे मालधनी व घेवारी या दोघांस एकमेकांची माहिती करून देणारा मध्यस्थ असून त्याच्यावर मालविक्रीची विशेष जबाबदारी नसते.

भागिदारांच्या मार्फत दलालीशिवाय अन्य व्यवहार चालविण्याच्या अशा दुहेरी किंवा तिहेरी उद्योगास आळा बसणार नाही हें उघड आहे. सारांश, हे बाजार केवळ वेगवेगळ्या ठिकाणीं ठेविल्यानें मुख्य हेतु कितपत साध्य होईल याची शंका आहे. इतकेंच नव्हे तर, इतर कांहीं मुद्यांच्या दृष्टीनें असें करणें उलट अनिष्टच आहे असें आम्हांस वाटतें. मागें एकदां सांगितलेंच आहे कीं, बहुतेक देशांतील विशेष प्रमुख अशा बाजारांत— मग ते उत्पादक (म्हणजे शेतीच्या) टापूंतील बाजार असोत, किंवा ज्या ठिकाणीं त्या वस्तूंचा स्वतः उपभोग घेणारा गिऱ्हाईकवर्ग प्रायः जास्त असतो अशा मोठ्या शहरवस्तींतील बाजार असोत– घाऊक व किरकोळीचे असे दोन्ही प्रकारचे व्यवहार एकाच बाजारांत चालत असलेले सामान्यतः आढळतात. अनेक प्रकारचे लोक (म्हणजे खरेदी-विक्री करणारे घेवारी, किरकोळीचे दुकानदार, फेरीवाले, किंवा स्वतःच्याच उपयोगाकरितां खरेदी करणारे ग्राहक) बाजारांत खरेदीकरितां एकत्र आले असतां, त्यापासून मालधन्याचा तोटा न होतां उलट फायदाच होतो; आणि जोंपर्यंत मालाची प्रतवारी व्यवस्थेशीर रीतीनें केली जात नाहीं आणि मालाचे ठोक व्यवहार लहान प्रमाणावरच चालतात, तोंपर्यंत लिलांवांत बोलणारांची संख्या बरीच मोठी असणार हें उघड आहे. मुंबईसारख्या शहराच्या निरनिराळ्या भागांत योग्य प्रकारचे किरकोळ विक्रीचे बाजार काढले पाहिजेत याबद्दल बिलकूल शंका नाहीं; पण, याचा अर्थ असा नाहीं कीं, घाऊक व्यवहारांच्या बाजाराच्या जवळ किंवा आंत किरकोळ देवघेव मुळींच होऊं नये. इतर देशांत देखील मोठमोठ्या शहरांच्या निरनिराळ्या सर्व भागांत, किरकोळ विक्री करण्याच्या दुसऱ्या पुष्कळ सोयी असल्या तरी, किरकोळ विक्री जेथें विशेष जोरांत चालते अशी एखादी तरी मंडई असतेच; व ही ठोकविक्रीच्या मंडईतच किंवा त्याच्या नजीकच असते. ह्या दोहोंची ताटातूट केल्यास, माल हाताळण्यामुळें अगोदरच होणाऱ्या नुकसानींत आणखी जास्त भर पडून, वहातुकीचा खर्चहि वाढेल. दलालसंबंधाचा प्रश्न सोडवावयाचा झाल्यास, तो, घाऊक व्यवहारांकरितां मंडई वेगळी व फुटकळ विक्रीची मंडई वेगळी, अशी ताटातूट करूनच केवळ सुटण्यासारखा नसून, त्याच्या व्यवहारांचें कायद्यानें नियंत्रण करणें हाच आमच्या मतें सर्वोत्तम मार्ग होय.

पुणें शहरांत 'शेतकऱ्यांची मंडई' निघाल्यास त्यापासून मात्र शेतकरीवर्गास विशेष फायदा होण्याचा संभव असल्यामुळें आम्हांस त्याचें विशेष महत्त्व वाटतें. अशा प्रकारची मंडई केवळ पुण्यांतच नव्हे, तर साधारणपणें पुण्याएवढ्या बहुतेक सर्व शहरांतून अशा मंडया काढतां आल्या पाहिजेत. अशी मंडई खुद्द मुंबई शहरांत कशी काय चालेल हें मात्र सांगतां येत नाहीं.

मोठमोठ्या शहराच्या मंडयांत वजनें—मापें एकसारखीं असावींत याबद्दल आतां कायद्यानें नियंत्रण झालेलें आहे. तरीपण अद्यापि त्यांत कांहीं दोष राहिले असून, ते नाहींसे करण्याचे उपाय अंमलांत आणणें अवश्य आहे. उदाहरणार्थ, पुण्याच्या बाजारांत अंजीर, बोरें, वगैरे फळांची घाऊक विक्री वजनावर होत असून, हीं फळें वजन करितांना दलाल लोक बेपाऱ्यास राजरोस झुकतें माप घालतात. हा उघड माप्यानें

चालणारा नेहमींचा रिवाज असून, त्यांत गुप्त असें कांहीं नसलें तरी, त्यामुळें मालधन्याचें शें. १० ते २० टक्केपर्यंत नुकसान होतें. पुण्याच्या बाजारांत ठोक भावानें २० शेर अंजिरांचें माप घेवाऱ्यास द्यावयाचें असलें तरी, त्याकरितां खरे २० शेर अंजीर पुरत नाहींत; टोपली भरतांना त्यानें २२ ते २४ शेर अंजीर जेव्हां भरून पाठवावेत, तेव्हां ते बाजारांत २० शेर भरावयाचे! असल्या नुकसानीच्या वहिवाटी मोडून टाकावयाच्या झाल्यास, त्याकरितां शेतकऱ्यांनीं संघटित चळवळ करण्याशिवाय दुसरा मार्ग नाहीं. फळें दर शेंकड्यास किंवा हजारास अमुक अशा घाऊक भावानें जेव्हां विकतात, तेव्हां 'शेंकडा' व 'हजार' ह्या शब्दांचे अर्थ मात्र नक्की शंभर किंवा हजार असे समजावयाचे नसून, मंडईतील वहिवाटीनें ह्या शब्दांना वेगळेच अर्थ प्राप्त झालेले आहेत. उदाहरणार्थ, पुण्याच्या बाजारांतील केळ्यांचा एक शेंकडा म्हणजे ११६ केळीं, लिंबांचा एक शेंकडा म्हणजे १३२ लिंबें, व आंब्यांचा एक शेंकडा म्हणजे ३१८ आंबे असें समजतात. असल्या भिन्न प्रकारच्या मापांमुळें फायदा होत असेल तर तो दुसऱ्या कोणास होत नसून, सर्वस्वी मध्यस्थांस (दलालांस)च होतो! असले अनिष्ट प्रकार भाज्यांच्या मापांचे बाबतींत तर फारच दिसून येतात. फळांच्या किंवा भाज्यांच्या निरनिराळ्या प्रतींचीं लक्षणें कोणतीं, व अमुक फळें किंवा भाजी बाजारांत विक्रीस पाठवितांना ती अमुक प्रकारच्या करंडींत, पाटींत किंवा पेटींत भरावी, व प्रत्येकींत अमुक प्रतीचे इतके नग असावेत, असे निर्बंध घालून ते प्रत्यक्ष अंमलांत येऊं लागले म्हणजे, वजनां-मापांसंबंधीं असल्या तक्रारीस जागा अर्थातच उरणार नाहीं.

फळें बागेंतून निघून तीं प्रत्यक्ष खाणाऱ्या गिऱ्हाइकाच्या हातीं जाण्याच्या आजमितीस चालू असलेल्या मार्गांत, मध्यंतरीं, दलाल, किरकोळ विक्रीवाला, इत्यादि मध्यस्थांच्या पायऱ्या असतात; व पुष्कळशा देशांत ह्यांपैकीं कोणती ना कोणती तरी पायरी वगळण्याचे प्रयत्न झालेले आढळतात. आम्हीं मागें सांगितलेंच आहे कीं, पुणें शहराखेरीज करून ह्या जिल्ह्याच्या इतर भागांतील (म्ह. खेड्यापाड्यांतील) फळांच्या खरेदीविक्रीच्या व्यवहारांत दलालांच्या मध्यस्थीची गरज लागत नाहीं; लहान मोठ्या घेवाऱ्यांशीं, किरकोळ विक्री करणाऱ्या दुकानदारांशीं किंवा फेरीवाल्यांशीं फळबागवाल्यांचे विक्रीचे व्यवहार परस्पर होतात. पुण्यासारख्या मोठ्या शहरांतील बाजारांत घाऊक किंवा किरकोळ देवघेव करणाऱ्या व्यापाऱ्यांशीं किंवा ग्राहकांशीं शेतकऱ्यांचा प्रत्यक्ष संबंध आणण्याचा फक्त एकच मार्ग असून, तो म्हणजे 'शेतकऱ्यांची मंडई' स्थापन करणें किंवा अशाच प्रकारच्या इतर सोयी करणें हा होय. शेतकऱ्याचा गिऱ्हाइकाशीं प्रत्यक्ष संबंध येण्याचे दुसरे मार्ग म्हणजे, (१) त्यानें आपल्या शेताच्या जवळपास सडकेच्या कडेला बसून, आपल्या फळांची विक्री करणें; व (२) टपाल-मार्गानें विक्री करणें, हे होत. आजकालच्या वाढत्या मोटार-वहातुकीच्या प्रसारामुळें, मोटार-तळावरहि फळांची थोडथोडी विक्री होऊं लागली आहे; व कालांतरानें ती थोडीफार वाढण्याचा संभव आहे. सडकेच्या कडेला मोटारतळावर जो फळांचा खप होतो तो जरी बहुधा कमी दर्ज्याच्या फळांचा होत असला, तरी योग्य प्रकारच्या जाहिराती, दुकानां-

तील नीटनीटकी मांडणी, इत्यादि आधुनिक धंदेवाईक प्रगतीच्या मार्गांचें अवलंबन केल्यास, हल्लीं असलेली मागणी वाढवितां येईल; व त्याचा शेतकऱ्यांना बराच प्रत्यक्ष उपयोग होईल असें आम्हांस वाटतें. फळांचा खप वाढविण्याची ही एक दिशा आहे, ही गोष्ट शेतकऱ्यांच्या निदर्शनास आणणें जरूर आहे. गिऱ्हाइकास फळें परस्पर विकण्याचा दुसरा मार्ग म्हणजे टपालमार्फत विक्रीचा आहे असें वर सांगितलें; परंतु फळांच्या कांहीं निश्चित अशा प्रती जोंपर्यंत आपल्याकडे ठरलेल्या नाहींत, तोंपर्यंत जाहिराती देऊन टपालमार्फत विक्री करण्याची पद्धत इकडे अंमलांत आणितांना, केव्हांहि, अनेक अडचणी येण्याचा संभव आहे. फळांच्या प्रती नक्की ठरविण्याच्या बाबतींत प्रथम बरीच प्रगति झाली पाहिजे; म्हणजे मग, फळें, अंडीं वगैरे नाशवंत मालाच्या लहान डागांची ने-आण करण्यास परवडतील असे दर ठेवणें, इत्यादि प्रकारच्या सवलती टपालखात्याकडून मागून घेण्यासंबंधाची खटपट करितां येईल.

सरतेशेवटीं आपणास संघटित व शिस्तवार विक्रीच्या ज्यास्त व्यापक अशा प्रश्नाचा विचार करावयाचा आहे. संघटित विक्री म्हटली म्हणजे तिच्याबरोबर खालील दोन गोष्टी अवश्य आल्याच पाहिजेतः—(१) शेतकऱ्यांचें अढळ सहकारित्व; आणि (२) बाजारांत विक्रीकरितां पाठविल्या जाणाऱ्या बहुतेक मालावर सत्ता. ह्या बाबतींत यश संपादून सर्वांत ज्यास्त प्रसिद्धीस आलेल्या संस्थांमध्यें, अमेरिकेच्या कॅलिफोर्निया संस्थानांतील फळबागवाल्यांच्या कित्येक प्रचंड सहकारी संघांचा प्रामुख्यानें उल्लेख केला पाहिजे. उदाहरणार्थ, 'कॅलिफोर्निया फ्रुट ग्रोअर्स एक्सचेंज' (कॅलिफोर्नियांतील फळबागवाल्यांचें विक्रीमंडळ), 'दि सन-मेड रेझिन कंपनी' ('सन-मेड' छापाच्या मनुकांची विक्री करणारी मंडळी), कॅलिफोर्निया प्रून ॲंड एप्रिकॉट ग्रोअर्स असोसिएशन (कॅलिफोर्नियांतील आलुबुखार व जरदाळू ह्या फळांची पैदास करणाऱ्यांचें मंडळ) इत्यादि. ह्या सर्व संघांनीं आपआपल्या सभासदांकडून असा करार करून घेतलेला असतो कीं, त्यांनीं आपल्या शेतांत उत्पन्न झालेलीं सर्व फळें किंवा (आगाऊ झालेल्या कराराप्रमाणें) त्या मालाचा विवक्षित भाग संघाकडे विक्रीकरितां पाठविलाच पाहिजे. अशा रीतीनें सर्व सभासदांकडून येणाऱ्या मालाची एकत्र गल्लद (pooling) करण्यांत येते. नंतर एकत्र जमा केलेला माल विक्रीकरितां पाठवावयाचा तो एकाच ठिकाणच्या बाजारांत न पाठवितां, ठिकठिकाणच्या मागणीचा व बाजारभावाचा अंदाज पाहून, कोणत्या ठिकाणीं किती माल पाठवावयाचा ह्याची आगाऊ व्यवस्थेशीर योजना करून, तदनुरूप मालाची रवानगी केली जाते. उत्तर अमेरिकेंतील कॅनडा देशांतहि अशा प्रकारच्या संस्था निघालेल्या आहेत. ब्रिटिश साम्राज्यांतील इतर वसाहतींमध्यें फळबागवाल्यांच्या सहकारी संघांना, मुख्यतः परदेशांस पाठविण्यांत येणाऱ्या फळांचें नियंत्रण करण्याची सत्ता कायद्यानें प्राप्त झालेली आहे. कॅलिफोर्नियांतील फळबागवाल्यांचे विक्रीचे संघ यशस्वी होण्याचें मुख्य कारण म्हणजे, त्यांच्या सभासदांच्या बागांत पैदा झालेल्या मालापैकीं बहुतेक सर्व माल (विक्रीकरितां) संस्थेच्या हातीं येतो हेंच होय. अशा प्रकारच्या कोणत्याहि सहकारी संस्थेस यश येण्यास दोन गोष्टींची अत्यंत आवश्यकता असतेः (१) अनेक शेतकऱ्यांच्या मालाची गल्लद करणें (pooling)

आणि (२) विकावयाचा माल शक्य तितक्या प्रमाणांत संघाच्या हुकमतीखालीं आणणें, ह्या होत. ह्या दोन गोष्टी एकदां साध्य झाल्या म्हणजे मग, एकाच बाजारांत मालाची फाजील भरती होऊं नये म्हणून निरनिराळ्या ठिकाणच्या बाजारांकडे मालाच्या वहातुकीचा ओघ वळविणें, आजच्यापेक्षां जास्त चांगला भाव यावा या हेतूनें माल कांहीं दिवस सांठवून ठेवणें, किंवा बाजारांत मालाचा बेसुमार पुरवठा होऊं लागल्यास त्या मालाची अन्य रीतीनें विल्हेवाट लावणें, इत्यादि सर्व गोष्टी करितां येतील. आपल्याकडील परिस्थिति अशा प्रकारचे सहकारी संघ काढण्यास असावी तितकी अनुकूल नाहीं. शेतावर पैदा झालेल्या मालाच्या सहकारी विक्रीच्या संस्था काढण्याचे आजवर जे प्रयत्न इकडे झाले, त्यांना विशेष यश आलेलें दिसत नाहीं; आणि इतर प्रकारच्या शेत-मालापेक्षां फळांच्याच विक्रीच्या संस्था काढण्याचा प्रश्न सोडवितांना तर, ज्यास्तच गुंतागुंत होण्याचा संभव आहे. पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणाऱ्या फळांच्या विक्रीच्या दृष्टीनें सर्वांत महत्त्वाचा बाजार म्हणजे मुंबईचा, व त्याच्या खालोखाल पुण्याचा होय. हैद्राबाद, सोलापूर, इत्यादि ठिकाणचे बाजार जरी पुढें येऊं पहात आहेत व त्यांची जरी कांहींशी प्रगति झाली तरी, पुणें जिल्ह्यांतील फळ-बागवाल्यांच्या दृष्टीनें मुंबईच्या व पुण्याच्या बाजारांचेंच ज्यास्त महत्त्व राहील. कॅलिफोर्नियांतील फळबागवाल्यांच्या संघांनीं देखील दूरच्या शहरांतील बाजारांत (दलालांच्या मध्यस्थीशिवाय) परस्पर फळांची विक्री करण्याचे प्रयत्न दिसत केलेले नाहींत; असें असतां, पुणें जिल्ह्यांतील फळवाल्यांच्या भावी संघांच्या अशा प्रकारच्या प्रयत्नांस यश येईल अशी मुळींच आशा नाहीं. बरें, ह्या जिल्ह्यांतील फळबागवाल्यांच्या (अंजिराव्यतिरिक्त इतर) फळांना कोणत्याहि बाजारांत कांहीं विशेष मागणी आहे अशी मुळींच स्थिती नाहीं; आणि म्हणून अमक्या ठिकाणच्या बाजारांत इतकींच फळें पाठवावींत असें म्हणण्याइतकी, विवक्षित बाजार हातांत ठेवण्याची त्यांना ताकद नाहीं. मागें सांगितल्याप्रमाणें कोणत्याहि मालाच्या प्रती नक्की ठरवून त्या एकमेळांत आणल्याशिवाय, त्या मालाची गल्लद (pooling) करितां येणें शक्य नाहीं. आणि हें यदाकदाचित् शक्य झालें तरी, कॅलिफोर्नियांतील विशेष परिणत स्वरूपास पोहोंचलेल्या अशा प्रकारच्या सहकारी विक्रीच्या संस्था पुणें जिल्ह्यांत काढतां येणें सद्यःस्थितींत कठिण आहे.

आम्हीं वर सांगितल्याप्रमाणें, सहकारी विक्रीच्या संघटनेस खरें यश येण्याचे सर्वोत्कृष्ट मार्ग म्हणजे आमच्या मतें मुख्यतः दोन आहेत: (१) फळें, भाज्या, वगैरे माल एकत्र जमा करून, रवाना करणाऱ्या सहकारी संस्थांनीं आपल्या मुख्य कामाशिवाय, आणखी कांहीं कार्यें त्याबरोबरच हातीं घेतल्यास, त्यांचें विक्रीचें मुख्य कार्य सुकर होईल. उदाहरणार्थ, बाजारांच्या परिस्थितीसंबंधीं बातमी पुरविणें आणि त्या बातमीच्या अनुरोधानें, माल कोणत्या ठिकाणच्या बाजारांत पाठविला असतां जास्त फायदा होण्याचा संभव आहे हें पाहून त्या ठिकाणीं माल रवाना करणें, अशा प्रकारचीं कामें ह्या संस्थांना करितां येतील. आजकाल मालाच्या उत्पादनाच्या बाबतींत तर कसलीहि आगाऊ योजना करून ठेवलेली नसतेच; पण, मालाचा खप वाढविण्याची एखादी पूर्वयोजना त्याहूनहि कमी प्रमाणांत केलेली आढळते. पुणें जिल्ह्यांतील कित्येक फळबाग-

वाल्यांना, 'तुम्ही आपलीं फळें विक्रीकरितां मुंबईस किंवा दुसऱ्या कोणत्याहि ठिकाणच्या बाजारांतच कां पाठवितां ?' असा प्रश्न विचारला असतां, अमक्या विशेष कारणांस्तव आम्ही असें करितों असें त्यांपैकीं बहुधा कोणासहि सांगतां आलें नाहीं. तसेंच, 'कोणत्या विशिष्ट प्रकारच्या फळांच्या बाबतींत पुण्यापेक्षां मुंबईचा बाजार तुम्हांस जास्त फायदेशीर वाटतो'? असें विचारिलें असतां, जरूर त्या प्रकारची माहिती कोणाहि फळबागवाल्याला सांगतां आली नाहीं. किंवा अशा प्रकारची माहिती गोळा करण्याची पर्वाहि कोणी करीत असलेला दिसला नाहीं. एकाच प्रकारचीं व एकाच दर्जाचीं फळें निरनिराळ्या ठिकाणच्या बाजारांत विक्रीस पाठविलीं असतां, वहातुकीचा व विक्रीबाबतचा सर्व खर्चवेंच वजा जाऊन नक्की फळबागवाल्याचे हातांत किती पैसे आले, असे तुलनात्मक आंकडे कोणाकडूनहि मिळूं शकले नाहींत. असे आकडे मिळाल्याशिवाय फळें कोठें पाठविलीं असतां फायदा ज्यास्त होतो व तो किती प्रमाणांत होतो, हें नक्की ठरवितां येणें कठिण असतें. पुणें जिल्ह्यांतील फळबागवाले आपला माल बहुधा मुंबई व पुणें या दोन ठिकाणींच पाठवितात; परंतु दूरवरच्या अनेक बाजारपेठांकडे फळें विक्रीकरितां पाठविणाऱ्या खेड्यांतील घेवाऱ्यांना व मालाची घाऊक देवघेव करणाऱ्या व्यापाऱ्यांना देखील, कोणत्या बाजारपेठेंत किती माल पाठविणें ज्यास्त किफायतशीर होईल याची जशी असावी तशी कल्पना नसते; त्यामुळें त्यांचे बहुतेक व्यवहार कांहीं ठराविक ठोकवाल्यांच्या अनुरोधानें चालतात. परंतु माल एकत्र जमा करून पाठविणाऱ्या सहकारी संस्था अस्तित्वांत आल्यास, त्यांना अशा प्रकारची जरूर ती माहिती गोळा करितां येईल; व तिच्या आधारावर त्यांना आपल्या सभासद मंडळींनी आपला माल कोठें पाठवावा यांबाबतचा सल्ला देऊन, त्यांना योग्य तो मार्ग दाखवितां येईल. (२) फळविक्रीच्या सुधारणेस आनुषंगिक असे सहकारी संघटनेचे प्रयत्न करण्याचा दुसरा उत्तम मार्ग म्हणजे फळांच्या पैदाशीच्या क्षेत्रांत 'सहकारी बाजार' काढणें हा होय.

फळविक्रीच्या नियंत्रणाचें व सुसंघटनेचें कार्य सिद्धीस नेण्याकरितां जरूर त्या प्रकारच्या सहकारी संस्था फळबागवाल्यांनीं काढणें हें केवळ त्यांच्या इच्छेवर सोपविल्यास हें कार्य तडीस जाणें अशक्य आहे; म्हणून अमेरिकेंतील संयुक्त संस्थान-संघाचा इ. सन १९२९ सालचा शेत-मालाच्या विक्रीबाबतचा कायदा, किंवा इंग्लंडमध्यें इ. सन १९३१ सालीं करण्यांत आलेला तशाच प्रकारचा कायदा, यांसारखा एखादा कायदा आपल्या इकडे करण्यांत आल्यास, आपला हेतु साध्य होण्याचा जास्त संभव आहे असें आम्हांस वाटतें. हिंदुस्थानसारख्या देशांत जेथें शेतकऱ्यांच्या शेतीचें क्षेत्र बरेंच लहान असतें व जेथें शेतकरी एकाच शेतावर अनेक प्रकारचा माल उत्पन्न करण्यांत गुंतलेला असतो, आणि जेथें अशाच दुसऱ्या कित्येक अडचणी असतात, तेथें शेतकरी आपण होऊन केवळ स्वयंप्रेरणेनें सहकारी संस्था काढून तिच्या द्वारें आपल्या मालाच्या विक्रीच्या पद्धतींत सुधारणा करतील अशी फारशी अपेक्षा करितां येत नाहीं; व ही सुधारणा खुद्द शेतकऱ्यांवरच अवलंबून रहावयाची असल्यास, तिचें पाऊल केव्हांहि अत्यंत मंद गतीचें रहाणार हें स्पष्टच आहे. म्हणून, अशा परिस्थितींत सरकारनें पुढाकार घेऊन, शेत-मालाच्या सहकारी विक्रीचें कार्य हातीं घेतलें

पाहिजे. अमेरिकेंतील वर उल्लेखिलेल्या कायद्यांचा मुख्य हेतु म्हटला तरी सहकारी चळवळीच्या गाभ्यास बळकटी आणून, तो पुढें ढकलणें हाच आहे. तेथें एक राष्ट्रीय कृषिमंडळ ('फेडरल फार्म बोर्ड') स्थापण्यांत आलें असून, त्या मंडळानें सहकारी संघांना शेत-मालाच्या विक्रीच्या उत्कृष्ट पद्धती अंमलांत आणण्याच्या कामीं मदत करावी अशी अमेरिकेंतील सदरहू कायद्यांत तरतूद केलेली आहे. ह्या राष्ट्रीय कृषिमंडळानें जी मदत करावयाची, तिच्यांत सहकारी विक्रीच्या संस्थांना कर्जाऊ रकमा देऊन प्रत्यक्ष आर्थिक मदत करण्याचा तर समावेश होतोच; पण त्याशिवाय त्यांना लागणारी माहिती व सल्ला त्यांस देणें इत्यादि गोष्टीहि त्यांत येतात. सदरहू अमेरिकेंतील कायद्याशीं इंग्लंडांतील कायद्याची तुलना केली असतां असें दिसून येतें कीं, इंग्लंडांतील कायद्यांत आर्थिक मदत करण्याची कल्पना नसली तरी, हा कायदा इतर कांहीं बाबतींत अमेरिकेंतील कायद्याच्या पुष्कळसा पुढें गेलेला आहे असें दिसून येतें. उदाहरणार्थ, विलायतेंतील सदरहू कायद्यानें, कोणत्याहि एखाद्या विशिष्ट मालाची पैदास करणाऱ्या शेतकऱ्यांना त्या मालाच्या विक्रीचें नियंत्रण करणारें मंडळ (Board) स्थापण्याची योजना तयार करून, ती तेथील शेतकी खात्याच्या दिवाणाकडे पाठवितां येते. मात्र, अशा प्रकारच्या कोणत्याहि योजनेला, त्या विवक्षित टापूंतील शेतकऱ्यांपैकीं कमींत कमी शेंकडा अमुक इतक्या प्रमाणांत शेतकऱ्यांची संमति मिळून, शेतकी-खात्याच्या दिवाणांची मंजूरीहि जर मिळाली, तर कायद्याप्रमाणें तेवढ्या विवक्षित मालापुरतें एक नियंत्रण-मंडळ अस्तित्वांत येतें; व त्या मंडळाला योजनेंतील कलमांत सांगितलेल्या गोष्टी सक्तीनें अंमलांत आणण्याचे अधिकार प्राप्त होतात. अशीं मंडळें विवक्षित टापूंतील विवक्षित प्रकारच्या सगळ्याच मालाची खरेदी-विक्री करणारीं असतील, किंवा खरेदी-विक्रीच्या व्यवहारांचें केवळ नियंत्रण करणारीं (Regulating Boards) राहतील; अथवा खरेदी-विक्रीचें नियंत्रण व प्रत्यक्ष व्यवहार अशीं दोन्ही कामें अंशतः करणारीं असूं शकतील. हल्लींच्या विक्री-पद्धतीच्या सुधारणेच्या बाबतींत पुढें काय करितां येण्यासारखें आहे व आपण तूर्त हातीं घ्यावयाच्या योजनेचें अखेरचें ध्येय कोणतें असावें ह्यांसंबंधीं आम्हांस काय वाटतें याची कल्पना वाचकांस यावी, म्हणून आम्हीं ह्या ठिकाणीं अमेरिकेंतील व इंग्लंडांतील, अशा दोन्ही ठिकाणच्या कायद्यांचा येथें उल्लेख केलेला आहे. अर्थात्, अशा प्रकारचा कायदा इकडे, आतांच, एकदम करणें शक्य होणार नाहीं, हें आम्ही जाणून आहोंत. कारण, आम्हीं मागें वेळोवेळीं सांगितल्याप्रमाणें मालाच्या प्रतवारीचें एकमेळीकरण (किंवा एकमानीकरण) व मालाच्या उत्पादकांचें (म्हणजे शेतकऱ्यांचें) संघटन ह्या दोन गोष्टी प्रत्यक्ष अंमलांत येऊन त्या दिशेनें थोडी तरी प्रगति झाल्याशिवाय आतां सांगितलेल्या, प्रकारच्या कायद्याच्या योजनांचा विचार करण्यापासून तादृश फायदा नाहीं.

सुधारणेच्या किरकोळ बाबी

आतां फक्त थोड्याच मुद्यांचा विचार करावयाचा उरलेला असून, ते मुद्दे म्हणजे (१) आंकडेशीर माहिती पुरविणें व (२) बाजारांसंबंधीं बातमी पुरविणें, या दोन बाबतींतील आहेत. आंकडेशीर माहितीच्या बाबतींत सांगण्यासारखी पहिली

गोष्ट ही आहे कीं, हल्लीं सरकारकडून प्रसिद्ध केल्या जाणाऱ्या निरनिराळ्या पिकांच्या आंकड्यांत, सगळ्या फळांचें मिळून एकंदर क्षेत्र किती आहे याचा आंकडाच मिळूं शकत नाहीं; व प्रत्येक वेगवेगळया प्रकारच्या फळाखालीं असणाऱ्या क्षेत्रासंबंधीं तर कांहींच माहिती प्रसिद्ध केली जात नाहीं. तसेंच, अमुक एका विवक्षित टापूंत दरसाल फळांची निपज किती होते किंवा दर एकरीं फळांचें उत्पन्न किती येतें, यासंबंधीं निश्चित अशी कोणतीच माहिती आजमितीस उपलब्ध होऊं शकत नाहीं. आणि व्यापाराकरितां फळांची जी ने-आण होते तिच्या आंकड्यांची नोंद घेतली जात नसल्यामुळें, फळांचा एकंदर व्यापार किती होतो व कोणत्या बाजूकडे किती प्रमाणांत हा माल जातो याचा कांहींच अंदाज करितां येत नाहीं. पुणें-शहर-म्युनिसिपॅलिटी निरनिराळ्या प्रकारच्या आयात मालावर जकात घेते, त्यामुळें जकात-खात्याच्या कचेरींतून आम्हांस निरनिराळ्या फळांच्या आयातीचे वेगवेगळे आंकडे मिळूं शकले. परंतु मुंबई म्युनिसिपॅलिटी आयात मालावर जकात घेत नसल्यामुळें, तेथील फळांच्या आयातीचे नक्की आंकडे आम्हांस मिळाले नाहींत. सारांश, फळांची पैदास व व्यापार ह्या दोन्ही गोष्टींवर प्रकाश पाडणारे आकडे आजमितीस अत्यंत दुर्मिळ आहेत असें म्हणण्यास हरकत नाहीं. म्हणून शेतकी-खातें आणि रेलवेचें आंकडेशास्त्राचें खातें, यांनीं ह्या गोष्टींवर प्रकाश पाडणें हें त्यांचें कर्तव्य आहे असें आम्हांस वाटतें.

निरनिराळ्या बाजारांतील फळांची आयात व रोजचे भाव यां संबंधाची बातमी फळबागवाल्यांना मिळण्याची आजमितीस मुळींच सोय नाहीं याबद्दल आम्हीं मागें विवेचन केलेलेंच आहे. (पृ. ४४ पहा.) ठोकीचा (किंवा घाऊक) व्यवहार करणाऱ्या कांहीं व्यापाऱ्यांना निरनिराळ्या ठिकाणच्या दलालांकडून तेथील भाव कधीं कधीं कळविले जात असतील;नाहीं असें नाहीं. परंतु असल्या प्रकारची माहिती बहुधा त्रोटकच असावयाची. निरनिराळ्या ठिकाणीं अमुक एका दिवशीं कोणतीं फळें किती आलीं, व तेथून बाहेर कोणत्या ठिकाणीं किती गेलीं, व त्यांचे निरनिराळ्या ठिकाणचे रोजचे बाजारभाव काय होते, यासंबंधाची बातमी रोजचे रोज मिळण्याची जोंपर्यंत कांहीं व्यवस्था झालेली नाहीं, तोंपर्यंत घाऊक देवघेव करणाऱ्यांनाहि ठिकठिकाणच्या बाजारांच्या तेजीमंदीची कांहींच कल्पना करितां येणार नाहीं. आजमितीस एकंदर परिस्थिति अशी असल्यामुळें, अमक्या ठिकाणच्या बाजाराकडे अमक्या प्रकारच्या फळांची कितपत मागणी आहे व तेथें तीं फळें किती प्रमाणांत रवाना करावींत असें निरनिराळ्या ठिकाणच्या बाजरांसंबंधीं आगाऊ ठरवून, त्या धोरणानें मालाची वांटणी करण्याचा प्रयत्न करणेंहि शक्य कोटींत येत नाहीं. आजकाल ही वाटणी केवळ अंदाजानें होत असते. ही गोष्ट जर मोठमोठ्या व्यापाऱ्यांची आहे, तर मग बागवाल्यांनीं निरनिराळ्या ठिकाणच्या दलालांकडे विक्रीकरितां किती माल पाठवावा किंवा कोणत्या प्रकारचीं फळझाडें किती प्रमाणांत त्यांनीं लावावींत, यासंबंधीं धरबंध न राहिल्यास, त्यांत आश्चर्य तें कोणतें ! इतर देशांतून शेतकऱ्यांना अशा प्रकारची मालाच्या हालचालीची व बाजारभावांची बातमी पुरविण्याची उत्तम व्यवस्था करण्यांत आलेली असून, पुष्कळशा देशांत हें काम तेथील सरकारच्या शेतकी-खात्यानेंच हातीं घेतलेलें

दिसतें. इंग्लंडमध्यें शेतकी व मच्छीमारी यांच्या खात्यामार्फत शेत-मालाच्या बाजाराचें साप्ताहिक बातमीपत्र प्रसिद्ध करण्यात येत असतें. ह्या अहवालाच्या उपयुक्ततेसंबंधीं असें वर्णन करण्यांत आलेलें आहे कीं, एखाद्या उष्णतामापक यंत्रानें जशी उष्णता कमी किंवा जास्ती झालेली कळते, त्याप्रमाणें ह्या अहवालानें शेतकऱ्यांना शेत-मालाच्या बाजारांतील तेजीमंदीची व इतर परिस्थितीची नक्की कल्पना येते. शेतांत पैदा होणाऱ्या मालाची खरेदी-विक्री करणाऱ्यांना हा अहवाल अत्यंत आवश्यक आहे; कारण, त्यावरून चालू बाजारभाव कळतात; व जेणेंकरून पुढील किंमतीचा थोडाफार आगाऊ अंदाज बांधतां येईल अशीहि माहिती मिळते. कारण, सदरहू शेतकीखात्याचे बातमीदार इंग्लंड देशांतील सर्व महत्त्वाच्या बाजारपेठांत असून, ते नियमितपणें बाजारची बातमी पुरवीत असतात. सदरहू बातमीदारांकडून व इतर मार्गांनीं मिळणाऱ्या बातमीच्या आधारें शेतकीखातें हा अत्यंत उपयुक्त असा 'बाजारचा साप्ताहिक अहवाल' (म्हणजे बातमीपत्र) प्रसिद्ध करीत असतें. हें बातमीपत्र दर शुक्रवारीं प्रसिद्ध होऊन तें शेतकऱ्यांच्या हातीं लागलींच दुसऱ्या दिवशीं (म्ह. शनिवारीं) सकाळीं पडावें, अशी शक्य तितकी खटपट करण्यांत येते. दक्षिण आफ्रिकेंत ह्याहिपेक्षां ज्यास्त त्वरेनें व ज्यास्त दूरवर बाजारच्या बातमीचा फैलाव करण्याची व्यवस्था करण्यांत आलेली आहे. सदरहू देशांतील निरनिराळ्या ठिकाणच्या बाजारांतील मुख्य अधिकारी दररोज सकाळीं बाजारभावांचे आंकडे गोळा करून, लागलींच ते प्रिटोरिया येथील मुख्य कचेरीकडे पाठवितात; व ह्या मुख्य कचेरींत अशा रीतीनें कळविले जाणारे आंकडे एकत्र करून ते दुपारीं तीन वाजण्यापूर्वी सर्व ठिकाणच्या पोस्टऑफिसांकडे तारेनें कळविण्यांत येतात. अशा रीतीनें सर्व महत्त्वाच्या ठिकाणच्या बाजारांतील प्रत्येक दिवसाचे सकाळचे भाव त्याच दिवशीं संध्याकाळपर्यंत अत्यंत दूरच्या ठिकाणीं राहणाऱ्या शेतकऱ्यांना देखील कळतात. आपल्याकडे अशाच प्रकारची कांहीं तरी सोय करावयाची झाल्यास, (आम्हीं मागें अनेक वेळां सांगितल्याप्रमाणें) मुख्य अडचण जी येते, ती म्हणजे निश्चित प्रकारच्या प्रतीची होय; जोंपर्यंत (फळांच्या किंवा भाज्यांच्या) प्रती निश्चितपणें ठरविण्यांत आलेल्या नाहींत, तोंपर्यंत बाजारभावांची नक्की बातमी कळविणें अत्यंत कठिण किंबहुना अशक्य आहे. परंतु अमुक प्रकारचीं फळें किंवा भाज्या इत्यादि मालाचे अमुक इतके डाग अमक्या ठिकाणाहून अमुक ठिकाणीं रवाना झाले, अशा प्रकारची मालाच्या हालचालीची बातमी मिळवून प्रसिद्ध करण्याची वस्तुतः मुळींच अडचण पडूं नये. आमच्या मतें मुंबई इलाख्याच्या शेतकी-खात्यानें मुंबईच्या क्रार्फर्ड व भायखळा मार्केटांत आपला बातमीदार ठेवून, त्याच्याकडून सदरहू मार्केटांत दररोज आलेल्या व तेथून रोज बाहेर जाणाऱ्या मालाचे आंकडे, रोज बाजारभाव व (नक्की प्रतवारीच्या अभावीं बरोबर न सांगतां आलें तरी) त्यांचा साधारण चढउताराकडे कल, अशा प्रकारची माहिती गोळा करवून ती निदान आठवड्यांतून एकदां प्रसिद्ध करणें जरूर आहे. मुंबईच्या मंड्यांपुरता हा आरंभाचा प्रयोग यशस्वी झाल्यावर, मग बातमीचें क्षेत्र वाढवून इतर ठिकाणच्या बाजारांचीहि बातमी पुरविण्यास अडचण पडणार नाहीं. तसेंच, आम्हांस असें सुचवावेंसें वाटतें कीं, येथील मंडईतील दलालांनीं मंडई-तपासनिसाला मालाच्या बाऊक किंमती सांगितल्याच पाहिजेत, अशी येथील म्युनिसिपॅलिटीनें सक्ती केली पाहिजे.

ज्या किंमती प्रसिद्ध करावयाच्या त्या साधारण सरासरीच्याच असल्यामुळें, त्याकरितां मंडई-तपासनीस आणि दलालांनीं निवडून दिलेले दोघे किंवा तिघेजण, यांची एक कमिटी नेमावी हा उत्तम मार्ग होय. ह्या कमिटीनें दररोज किंवा आठवड्यानें भाव मुक्रर करून ते जाहीर करावेत; व स्थानिक वर्तमानपत्रांनीं लागलींच ते आपआपल्या पत्रांतून प्रसिद्ध करावेत.

आजकाल फळांच्या धंद्याला देखील प्रसिद्धीकरण (जाहिरात देणें) ही एक आवश्यक अशी गोष्ट होऊन बसली आहे; तथापि (मागें पुनः पुनः सांगितल्याप्रमाणें) मालाच्या प्रतवारीचें एकमेळीकरण झाल्याशिवाय व फळबागवाले संघटित झाल्याशिवाय, ह्या दिशेनें विशेष असें कार्य होणें शक्य नाहीं.

बाजारांत मालाची फाजील गर्दी होऊं नये म्हणून काय करावें व गर्दी (Glut) झालीच तर बाजवीपेक्षां जास्त मालाची विल्हेवाट कशी लावावी, या प्रश्नांची चर्चा आम्हीं आतांपर्यंत कोठेंहि केलेली नाहीं. याचें कारण असें कीं, वस्तुतः बाजारांत येणाऱ्या मालाचा पुरवठा व तेथील रोजचे भाव यांसंबंधाची माहिती मिळण्याची व्यवस्था होईतोंपर्यंत, अमुक एका ठिकाणच्या बाजारांत मालाची गर्दी केव्हां झाली हें ठरविणें कठिण पडतें. आम्हीं गोळा केलेले पुण्याच्या बाजारांतील फळांच्या घाऊक व किरकोळ किंमतींचे आंकडे बारकाईनें तपासून पाहिले; परंतु केव्हांहि मालाची बाजवीपेक्षां ज्यास्त गर्दी झालेली आहे असें आम्हांस कधींच आढळून आलें नाहीं. कित्येक फळांचा हंगाम पुष्कळ दिवस असतो; व ह्या हंगामाच्या निरनिराळ्या भागांत फळांचा पुरवठा विशेष विषम प्रमाणांत झालेला आढळत नाहीं. मध्यंतरीं मोसम ऐन जोरांत असतांना जरी किंमती उतरल्या, तरी फळें ताज्या स्वरूपांत खाण्याशिवाय, आणखी दुसऱ्या (उदा०—डब्यांत भरून ठेवणें, मुरांबे करणें इत्यादि) कामीं वापरतां येण्याइतकीं तीं त्या वेळीं स्वस्त होतात किंवा नाहीं याची शंका वाटते. उदाहरणार्थ, मुंबई इलाख्याच्या शेतकी-खात्यानें अंजीर वाळविण्याचा प्रयत्न करून पाहिला आहेच. अंजिरांचा हंगाम थोड्या दिवसांचा असून, मेच्या १५ तारखेपासून जूनच्या १५ तारखेपर्यंतच्या काळांत बाजारांत हा माल बहुधा विपुल असतो. ह्या अवधींत आणि विशेषतः जून महिन्यांत अंजिरांच्या किंमती फारच उतरतात. परंतु ह्या दिवसांत पाऊस केव्हां येईल याचा नियम नसल्यामुळें, ही वेळ अंजीर उन्हांत वाळविण्यास गैरसोयीची असते. शेतकी-खात्याच्या एतद्विषयक प्रयोगांची हकिगत ज्या सरकारी पत्रकांत (१९२४ सालाचें पत्रक नं. ११७ मध्यें) दिलेली आहे, त्यांत ह्या प्रश्नाच्या धंदेवाईक किंवा आर्थिक बाजूची चर्चा तपशीलवार केलेली नाहीं. सबब अंजिरांचा भाव उतरल्यास, जादा माल किफायतशीर रीतीनें अन्य कारणीं लावण्याचा एक मार्ग ह्या दृष्टीनें अंजीर वाळविण्याची कल्पना सद्यःस्थितींत तरी निदान कितपत व्यवहार्य ठरेल याची शंका आहे. रायवळ आंब्यांचा हंगामहि थोड्याच दिवसांचा असतो; आणि बाजारांत येणाऱ्या ह्या आंब्यांपैकीं कांहीं आंबे दुसऱ्या एखाद्या रीतीनें उपयोगांत आणण्याचा मार्ग निघाल्यास, त्याचा फळबागवाल्यांना पुष्कळ उपयोग होईल. बाजारांत आंब्यांचा पुरवठा जरूरीपेक्षां जास्त होऊं लागल्यास, अन्य रीतीनें ते उपयोगांत आणण्याचा एक मुख्य मार्ग म्हणजे हीं फळें डब्यांत किंवा बाटलींत भरून ठेविल्यास, न नासतां, बरेच दिवस

टिकतील अशा आधुनिक शास्त्रीय अन्न-रक्षण-पद्धतीचें अवलंबन करणें हा होय. ही पद्धति अंमलांत आणावयाची झाल्यास, प्रथम त्याकरितां विशेष सोयिस्कर अशा आंब्यांच्या जाती शोधून काढून, त्यांची लागवड, साध्या आंब्यांच्या लागवडीच्या ऐवजीं प्रचारांत आणिली पाहिजे. उदाहरणार्थ, अमेरिकेंत सफताळू ('पीच')च्या 'क्लिंगस्टोन' सारख्या कांहीं विशिष्ट जातीच तेवढ्या डब्यांत भरण्याकरितां वापरतात. लिंबांचाहि भाव पावसाळ्यांत फारच उतरतो. ज्या फळांचा हंगाम बरेच दिवस चालतो, अशा फळांपैकीं देखील कमी दर्जांची व बाजारांत ज्यांना कांहींच किंमत येणार नाहीं अशीं वरीचशीं रद्दी (Cull) फळें असतात; व त्यांची विल्हेवाट कशी लावावी हा एक महत्त्वाचा प्रश्न होऊन बसतो; व तो सोडविण्याकरितां मुरांबे, जेली, रस, सरबतें, व स्वदेशी परदेशी धर्तीची टिकाऊ मेवामिठाई, इत्यादि बनविण्याचे जरूर ते प्रयोग करून, व्यवहार्य असे उपाय शोधून काढणें जरूर आहे.

फळांचा पुरवठा मागणीपेक्षां ज्यास्त झाला असतांना त्यांची विल्हेवाट लावण्याचे सामान्यतः दोन मार्ग म्हणजे, (१) तीं ताजीं असतांनाच खाण्याशिवाय त्यांचे इतर कोणते उपयोग करितां येतील हें शोधून काढणें आणि (२) तीं न बिघडतां कांहीं दिवस पुनः बाजार सुधारेतोंपर्यंत चांगल्या स्थितींत रहातील अशा रीतीनें सांठवून ठेवणें, हे होत. शीतोपचारानें फळें सांठवून ठेवण्याची पद्धति पुण्याच्या फळांच्या किंमतींच्या दृष्टीनें परवडणार नाहीं असें वाटतें. अमेरिकेंतील सफरचंद व इतर फळें सांठविण्याकरितां एक फारच कमी खर्चाची रीत वापरण्यांत येते; ही रीत म्हणजे फळें घराबाहेरील तळघरांत सांठवणें ही होय. हीं तळघरें शक्य तोंवर एखाद्या टेंकडीच्या बाजूस असून, त्यांच्या मुख्य दरवाज्याशिवाय बाकीच्या सर्व बाजवा मातीनें झाकलेल्या असतात. कदाचित्, आपल्याकडे फळांची पैदास जेथें विशेष प्रमाणांत होते अशा ठिकाणीं, फळें तळघरांत सांठविण्याची ही पद्धति उपयुक्त व फायदेशीर होण्याचा संभव आहे.

सूचना

[अ] लागवडीची सुधारणाः—

(१) हल्लीं महाराष्ट्राच्या निरनिराळ्या भागांत निरनिराळ्या प्रकारच्या फळांखालील क्षेत्र कमी अधिक प्रमाणांत असलेलें आढळतें. फळांखालील क्षेत्राची वांटणी हल्लीं आहे अशा प्रकारची कां झाली, त्याचा हवामानाशीं संबंध कोणता आहे, फळझाडांच्या लागवडीस सामान्यतः कशा प्रकारचें हवामान लागतें, व कोणत्या प्रकारचें फळ महाराष्ट्राच्या कोणत्या भागांत (हवामानाच्या दृष्टीनें) होण्यासारखें आहे, इत्यादि प्रश्न सोडविण्याकरितां जरूर ते प्रयोग होणें आवश्यक आहे.

(२) जेणेंकरून फळांचा एकंदर दर्जा सुधारेल अशा प्रकारें त्यांच्या लागवडीसंबंधीं सर्व प्रकारचे प्रश्न शेतकी-खात्यानें हातीं घेऊन, ते सोडविण्याचे प्रयत्न करणें अत्यंत जरूरीचें आहे.

(३) उष्ण कटिबंधापेक्षां कमी उष्णतेच्या (sub-tropical) हवामानास योग्य अशीं कांहीं परदेशांतील फळें इकडे आणून लावून पाहणें, कित्येक प्रकारच्या रायवळ व कमी दर्जाच्या फळांत सुधारणा घडवून आणणें, आणि हल्लीं इकडे बाजारांत

प्रचलित असलेल्या फळांच्या सर्व जातींत स्थैर्य व एकमेळ आणणें, अशा प्रकारचे अत्यंत महत्वाचे प्रश्न सोडविल्याशिवाय फलोत्पादनाच्या धंद्यांत खरी सुधारणा होणार नाहीं.

(४) नं. ३ मध्यें सांगितल्याप्रमाणें, बाजारांत रूढ होणाऱ्या फळांच्या जातींचें एकमेळीकरण करण्यापूर्वी एक गोष्ट अगोदर झाली पाहिजे; ती गोष्ट म्हणजे निरनिराळ्या फळांना बाजारांत मागणी कितपत आहे व कोणत्या प्रकारच्या गिऱ्हाइकास कोणत्या प्रकारचीं फळें आवडतात, या गोष्टींचें सूक्ष्म निरीक्षण करणें जरूर आहे.

(५) झाडांच्या ज्या फांद्यांवर फळांची फाजील दाटी झाली असेल, तेथील कांहीं फळें तोडून गर्दी कमी करण्याची पद्धत कांहीं देशांत प्रचारांत आहे; तिचें आपल्याकडे अवलंबन केलें असतां, फळांच्या आकारावर, इतर गुणधर्मांवर व एकंदर उत्पन्नावर काय परिणाम होतो, आणि फळें जवळच्या किंवा दूरच्या बाजारांत पाठवावयाचीं असतील तर, त्या दृष्टीनें फळें तोडण्याची सर्वांत जास्त श्रेयस्कर अशी वेळ कोणती, या संबंधींहि संशोधन होणें अवश्य आहे.

[आ] प्रतवारी व भरणीः—

(६) फळबागवाल्यांनीं करंडीच्या किंवा पेटीच्यावर, फक्त तोंडाशीं, दर्शनी मुंढा रचण्याची पद्धत सोडून देऊन, तिच्यांत वरपासून खालपर्यंत एकसारखीं एकाच प्रतीचीं फळें भरण्याची पद्धत अंमलांत आणावी. अशा प्रकारची जोराची चळवळ शेतकीखात्यानें व फळबागवाल्यांच्या संस्थांनीं करावी.

(७) फळबागवाल्यांपैकीं विशेष प्रमुख असणाऱ्यांना, आपल्या मालाच्या प्रती व्यवस्थेशीर लावून तो काळजीपूर्वक भरण्याचें महत्त्व पटवून द्यावें; व बाजारांत पाठवावयाच्या मालाला आपल्या वैयक्तिक खुणा किंवा छाप (Brands) लावून, त्यांची ख्याति बाजारांत जेणेंकरून कायम राहील असे प्रयत्न करण्यासंबंधीं, त्यांचें मन वळविण्यांत यावें.

(८) फळांच्या मुख्य प्रती कोणत्या व किती असाव्यात आणि प्रत्येक प्रतीचीं आवश्यक लक्षणें काय असावींत, हें शेतकी-खात्यानें फळबागवाल्यांचा सल्ला घेऊन निश्चित करावें.

(९) शेतकी-खात्यानें फळांच्या पैदाशीच्या निरनिराळ्या महत्त्वाच्या टापूकरितां प्रतवारीच्या कामांत निष्णात अशा तज्ज्ञांची नेमणूक करून, ठरलेल्या नियमांबरहुकूम प्रती कशा लावावयाच्या हें फळबागवाल्यांना शिकवावें.

(१०) नियमांप्रमाणें प्रतवारी करण्याच्या वहिवाटीचा बराचसा प्रसार झाल्यावर, शेतकी-खात्यानें, फळें रवाना होण्याच्या ठिकाणीं तपासणीदार नेमावेत; व त्यांनीं करंड्यांतील किंवा पेट्यांतील मालाची प्रतवारी व भरणी नियमास धरून झालेली असल्याबद्दलचीं खात्रीपत्रकें द्यावींत.

(११) फळांची प्रतवारी लावण्याकरितां लागणारी यांत्रिक उपकरणें हिंदुस्थानांतील परिस्थितीच्या मानानें सोयिस्कर, स्वस्त व साधीं असावींत.

(१२) फळें भरण्याकरितां लागणारे करंडे, पेट्या वगैरे तयार करण्याकरितां लागणारे बांबू, लाकूड, इत्यादि कच्च्या मालासंबंधीं, व ठिकठिकाणच्या बाजारांकडे निरनिराळ्या प्रकारचीं फळें पाठविण्यास कोणत्या आकारा(Shape)च्या व आकारमाना-

(Size) च्या करंडया किंवा पेट्या ज्यास्त सोयिस्कर होतील ह्या दृष्टीनें, अगोदर बरेंचसें संशोधन झाल्याशिवाय, ह्यासंबंधीं जरूर ते नियम करून त्यांत एकमेळ आणणें शक्य होणार नाहीं.

(१३) नियमांबरहुकूम प्रतवारी व भरणी केलेल्या मालाच्या डागांवर दलालांनीं दलाली कमी घेण्यासंबंधीं त्यांचें मन वळवावें; व रेलवे कंपन्यांकडून अशा प्रकारच्या मालाच्या रिकाम्या करंडया किंवा पेट्या मोफत परत पोहोंचण्याची सवलत मिळविण्यासंबंधीं खटपट करावी.

(१४) अशा प्रकारच्या सर्व प्रयत्नांच्या मुळाशीं अखेरीस इंग्लंडमधील 'शेतमालाची प्रतवारी व (डागांवर लावण्याच्या) खुणां यासंबंधाच्या कायद्या' प्रमाणें एखादा कायदा आपल्याकडे करवून घेणें हा हेतु असावा.

[इ] वहातूकः—

(१५) फळांच्या किंवा भाज्यांच्या डागांच्या लहान गटांच्या बाबतींत, रेलवे कंपन्यांकडून आकारण्यांत येणारे दर ह्या मालाचा व्यापार करणाऱ्यांस परवडण्यासारखे नाहींत; सबब हे शक्य तितक्या लवकर कमी करण्यांत यावेत, अशी खटपट करणें अवश्य आहे.

(१६) फळांची ने-आण करण्याकरितां, एकावर एक आडवे कप्पे असलेल्या व आंत हवा खेळत राहील अशा डब्यांचा पुरवठा अद्यापि पुरेसा होत नाहीं; सबब रेलवे कंपन्यांकडे ही उणीव दूर करण्याबद्दलची मागणी करण्यांत यावी.

(१७) अंजिरांसारख्या फळांची वहातूक लहान प्रमाणांत करावयाची असल्यास, सोयिस्कर अशा शीतोपचाराच्या यांत्रिक सोयी (हीं फळें प्रवासांत नासूं नयेत म्हणून तीं थंड राखण्याच्या विशिष्ट सोयी) करणें कितपत शक्य आहे, या संबंधाचे प्रयोग रेलवे-कंपन्यांनीं करून पाहणें जरूर आहे.

(१८) आगगाडीच्या हमालांच्या हातून फळांच्या डागांची इकडून तिकडे ने-आण करतांना, ते डब्यांत भरतांना, किंवा डब्यांतून काढतांना जी नासधूस होते, ती शक्य तितकी कमी व्हावी, असे प्रयत्न करण्याबद्दल रेलवे-कंपन्यांकडे मागणी करण्यांत यावी.

(१९) सामान्य किंवा विशिष्ट सवलतीचे दर देतांना, माल सुरक्षितपणें पोहोंचविण्याची जोखीम माल पाठविणारावर न ठेवितां, ती रेलवे कंपनीनें स्वतः स्वीकारावी; आणि 'रेलवे-जोखिमे'चे दर 'पाठविणार-जोखिमे'च्या दरांच्या मानानें हल्लीं जितके ज्यास्त आहेत तितके ते न ठेवतां, दोन्ही दरांतील हा फरक पुष्कळ कमी करण्यांत यावा.

(२०) महत्त्वाच्या खेड्यापासून निघून मोठ्या सडकेस जाऊन मिळणारे रस्ते सुधारण्याच्या प्रश्नाकडे जिल्हा लोकलबोर्डाचें लक्ष जाईल अशी व्यवस्था करण्यांत यावी.

[ई] खोतीदारः—

(२१) मालाच्या प्रतवारीच्या व भरणीच्या पद्धतींत एक मेळ आणण्यासंबंधाच्या चळवळीकडे खोतीदारांचें व खेड्यांतील स्थानिक घेणाऱ्यांचें लक्ष वेधण्याचे प्रयत्न करण्यांत यावेत.

(२२) खोतीदारांशीं करार करतांना, फळबागवाल्यांनीं फळांची राखण व तोडणी एवढीं फक्त दोनच कामें त्यांना (खोतीदारांना) देऊन, बाकीचीं (बागेंतील खत देणें, पाणी देणें, इत्यादि) सर्व कामें होतां होईतों स्वतःकडेच ठेवण्याची खबरदारी घ्यावी.

(२३) फळबागवाला व खोतीदार यांच्या दरम्यान व्हावयाच्या सर्वसाधारण प्रमुख अटींचा मसुदा, जिल्ह्याची को-ऑपरेटिव्ह इन्स्टिटयूट व शेतकी-खातें यांच्या सल्ल्यानें तयार करण्यांत यावा.

[उ] दलालः—

(२४) दलालांनीं फळांचे लिलाव गुप्त रीतीनें (हत्त्या देऊन) न करितां उघड रीतीनें करावेत व आपल्या दलालीच्या धंद्याच्या व्यतिरिक्त घाऊक किंवा किरकोळ खरेदी-विक्रीच्या वगैरे अन्य व्यवसायांत हात घालूं नये, असे निर्बंध म्युनिसिपॅलिटीच्या मार्केट-कमिटीनें घालावेत. दलालीशिवाय, धर्मादाय, कसर, जागाभाडें, कांटाभाडें, हमाली इत्यादि सदरांखालीं जी आकारणी आपल्या पट्टींत दलाल करितात, त्या बाबतींत कोणतीहि अयोग्य आकारणी त्यांनीं करूं नये म्हणून मार्केट-कमिटीनें त्या संबंधीचे नियम ठरवावेत; व त्या नियमांच्या अनुरोधानें दलालांनीं आकारणी करावी.

(२५) इंग्लंडमधील बागाईत मालाच्या अडत-विक्रीबाबतच्या कायद्याच्या धर्तीवर इकडे एखादा कायदा करण्याचें काम प्रांतिक सरकारनें शक्य तितक्या लवकर हातीं घ्यावें.

[ऊ] फळबागवाल्यांची संघटनाः—

(२६) फळांच्या पैदाशीच्या प्रत्येक महत्त्वाच्या टापूंत फळबागवाल्यांच्या स्थानिक सहकारी संस्था काढण्यांत याव्यात.

(२७) ज्या ज्या ठिकाणीं फळांची व भाज्यांची पैदास करणाऱ्या बागाईत-दारांच्या सहकारी तत्त्वावर माल एकत्र जमा करून रवाना करणाऱ्या सहकारी संस्था (' बल्किंग् ॲंड् डिस्पॅचिंग् सोसायटीज् ') काढण्यास अनुकूल अशी परिस्थिति असेल, तेथें त्या काढण्यांत याव्यात.

(२८) फळांच्या व भाज्यांच्या पैदाशीच्या सर्व महत्त्वाच्या ठिकाणीं, हा माल सहकारी तत्त्वावर लिलांवानें विकण्याचे बाजार (' को-ऑपरेटिव्ह ऑक्शन मार्केट्स् ') उघडण्यांत यावेत.

(२९) सहकारी चळवळींतील कार्यकर्ते व सरकारी शेतकी-खातें यांच्या विक्री-विषयक संघटनेच्या प्रयत्नांचें धोरण अखेरीस, इंग्लंडमधील शेत-मालाच्या विक्रीबाबत-च्या कायद्याच्या धर्तीवर इकडे एखादा कायदा करून घेण्यास अनुकूल अशी परि-स्थिति निर्माण करणें हें असावें.

[ऋ] शहरांतील मंडईची सुधारणाः—

(३०) प्रत्येक महत्त्वाच्या म्युनिसिपॅलिटीनें आपआपल्या हद्दींतील फळांच्या व भाज्यांच्या मंडईच्या व्यवस्थेसंबंधीं हरएक प्रश्नांची विल्हेवाट लावण्याकरितां एक मार्केट-कमिटी नेमावी.

(३१) वरील मार्केट-कमिटीच्या घटनेंत, फळबागवाल्यांचें हित पाहण्यांत दक्ष

राहतील असे जादा सभासद बाहेरच्या (म्हणजे म्यु. कौन्सिलचे सभासद नसणाऱ्या) लोकांतून घेण्याची तरतूद असावी.

(३२) मार्केट-कमिटीनें मंडईतील दलालांच्या व इतर व्यापाऱ्यांच्या व्यवहाराचें विशेषतः नियंत्रण करावें; व सामान्यतः मुंबई इलाख्याच्या कपास-बाजारासंबंधाच्या कायद्याप्रमाणें काढण्यांत आलेल्या मार्केट-कमिट्यांना जे अधिकार देण्यांत आलेले आहेत, ते अधिकार सदरहू मार्केट-कमिटीस देण्यांत यावेत.

(३३) म्युनिसिपॅलिटीच्या मंडईचा एक भाग शेतकऱ्यांच्याकरितां राखून ठेवण्यांत यावा. याचा उद्देश असा कीं, तेथें शेतकऱ्यांना, आपलीं फळें किंवा भाज्या घेणाऱ्यांना किंवा इतर किरकोळ गिऱ्हाइकांस परस्पर (म्हणजे दलालाच्या मध्यस्थीशिवाय) विकतां याव्यात.

[ऋ] पुणें रे-मार्केटः—

(३४) पुण्याच्या रे-मार्केटाच्या इमारतीच्या बाहेर ज्या ठिकाणीं फळांचे लिलांव होतात त्या ठिकाणावर छप्पर बांधण्यांत यावें; व मार्केटाच्या इमारतीपैकीं फळांच्या गाळ्यांवरील छपरांतून सूर्यप्रकाश भरपूर यावा म्हणून कांचेचीं कौलें बसविण्यांत यावींत.

(३५) रे-मार्केटकडे जाणारे आजूबाजूचे रस्ते अधिक रुंद व ऐसपैस करून ज्यास्त सोयिस्कर होतील व मंडईच्या हद्दींतील रस्त्यांवरील वाहनांच्या वहातुकीचें योग्य प्रकारें नियंत्रण होईल अशी व्यवस्था करण्यांत यावी.

(३६) सबंध मंडई आठवड्यांतून निदान एकदां पूर्णपणें धुतली जावी.

(३७) बैलगाड्या सोडण्याकरितां हल्लीं जी जागा (अड्डा) मंडईच्या हद्दींत आहे, त्यापेक्षां जास्त मोठी जागा असावी; आणि या जागेंत रात्रीं येणाऱ्या गाडीवाल्यांना उतरण्याकरितां निवाऱ्याची सोय व्हावी.

(३८) मंडईच्या व्यवस्थेसंबंधाच्या नियमांत जरूर त्या सुधारणा करून, ते नियम अंमलांत येऊन नेहमीं पाळले जातील अशी शिस्त पाळण्यांत यावी.

(३९) मंडईच्या हद्दींत फक्त परवाना असलेल्या हमालांना ओझीं वाहण्याची मुभा असावी.

[ऌ] आंकडेशीर माहिती व बाजारासंबंधीं बातमीः—

(४०) निरनिराळ्या पिकांखालील क्षेत्रांचे जे आंकडे सरकारमार्फत दरसाल प्रसिद्ध होतात, त्यांत फळें व भाज्या यांचें क्षेत्र एकत्र करून प्रसिद्ध केलें जात असतें, त्याच्या ऐवजीं तें वेगवेगळें प्रसिद्ध करण्यांत यावें.

(४१) फळांची एकंदर पैदास व त्यांचें दर एकरीं उत्पन्न किती होतें यासंबंधीं शेतकी-खात्यानें वेळोवेळीं माहिती मिळविण्याचे प्रयत्न करावेत.

(४२) रेलवेच्या अधिकाऱ्यांनीं आगगाडीनें होणाऱ्या फळांच्या वहातुकीबाबत आंकडेशीर माहिती ठेवून ती प्रसिद्ध करावी; व फळबागवाल्यांना आणि फळांच्या व्यापाऱ्यांना ही माहिती सहज मिळूं शकेल अशी व्यवस्था करावी.

(४३) शेतकी-खात्यानें मुंबई शहराच्या मंडईतील फळें, भाज्या वगैरे मालाची रोजची आयात व भाव इत्यादि तेथील बाजाराची माहिती एखाद्या साप्ताहिक पत्रकाच्या

रूपानें प्रसिद्ध करून, त्याच्या द्वारें तेथील बाजाराची माहिती लोकांस पुरविण्याच्या सार्वत्रिक योजनेची प्रत्यक्ष सुरवात करावी.

[लृ] किरकोळ:—

(४४) मुंबईच्या क्राफर्ड-मार्केटांतील दलालांचें मन वळवून त्यांनीं आपली दलाली फळांच्या करंडीवर किंवा पेटीवर न आकारतां, मालाची विक्री होऊन येणाऱ्या किंमतीवर शेंकडा अमुक टक्के अशा पद्धतीनें आकारण्यास त्यांस लावावें.

(४५) पुणें म्युनिसिपॅलिटीच्या हद्दींत येऊन लागलींच बाहेर जाणाऱ्या फळांवर जी जकात वसूल केली जाते, ती सगळीच (चालू पद्धतीप्रमाणें तिचा एक-दशांश भाग न कापतां,) म्युनिसिपॅलिटीनें परत करावी.

(४६) शेतांजवळून जाणाऱ्या सडकेच्या कडेला मोटार-तळानजीक आजकाल फळांची विक्री होऊं लागली असून, ती कालांतरानें थोडीफार वाढण्याचाहि संभव आहे; व ह्या संधीचा फायदा फळबागवाल्यांना आपआपल्या परिस्थितीप्रमाणें घेतां येण्यासारखा आहे, ही गोष्ट त्यांच्या नजरेस आणावी.

(४७) ताज्या फळांकरितां जेवढी मागणी आहे त्यापेक्षां जास्त फळांची निपज झाल्यास, उरणारीं फळें कारणीं लावण्याचे दुसरे कोणते मार्ग (इकडील परिस्थितीच्या मानानें) कितपत फायदेशीर होण्याचा संभव आहे हें पाहण्याकरितां जरूर तें संशोधन करण्यांत यावें. तसेंच पुणें जिल्ह्यांत पैदा होणारीं निरनिराळीं फळें शीतगृहांत (कृत्रिम रीतीनें थंड केलेल्या जागीं) बरेच दिवस चांगल्या स्थितींत ठेवतां येण्याची सर्वांत उत्तम पद्धति कोणती हें पाहण्याकरितां जरूर तें संशोधन झालें पाहिजे. तसेंच तळघरांत फळें ठेवण्याची सोपी व कमी खर्चाची पद्धति (इकडील परिस्थितीप्रमाणें जरूर ते फेरफार करून) शोधून काढणें अवश्य आहे.