वर्ष ४४, अंक ७
जुलै २०२५
खासगी वितरणासाठी
देणगी मूल्य १०/- रुपये

nimid®
Dynamite the Mind,
Discover the Spark.

॥आव्हान॥

अनुक्रमणिका

व्यवस्थापनातील सूत्र	२
मनोगत	३
आज्ञापत्र	५
स्टार्टअप विचार	८
विशेष लेख	९
मुलाखत	१२
व्यवसाय सुरू करताय?	१७
आधुनिक उपकरणे आणि आपण	१९
व्यवस्थापनातील छोटासा बदल	२३
सिंहावलोकन	२५
शेवटचं पान वहीचं...	२७

व्यवस्थापनातील सूत्र

जबाबदारी

जबाबदाऱ्यांची जाणीव म्हणजे काय, हे प्रथम समजून घेतले पाहिजे. आपल्याकडे सोपवलेले काम कोणते? आपण ज्या पदावर आहोत, त्या पदांच्या म्हणून काही संघटनात्मक, प्रशासनात्मक, वित्तीय व तांत्रिक अशा जबाबदाऱ्या असतात. ज्यांना बराच अनुभव आहे, ज्यांनी अनेक पदांवर काम केले आहे, ज्यांना संघटनात्मक शास्त्रीय विचार व तदाधारित आचार याची तोंडओळख आहे, त्यांना संघटनेतील आपल्या पदाशी व कामाशी संलग्न असणाऱ्या जबाबदाऱ्या बऱ्याच प्रमाणात कळून येतात. अर्थात संस्थेप्रमाणे त्याच पदाची व कामाची जबाबदारी काही भिन्नही असू शकते, म्हणून व्यवस्थापन आणि कामगार व कर्मचारी यांच्या दरमध्ये प्रत्येक पदाची व प्रत्येक कामाची अंगभूत जबाबदारी कोणती, या विषयी चर्चा होणे व चर्चेअंती ती निश्चित होऊन शब्दांकित करणे हे आवश्यक व इष्ट असते. जबाबदारीबरोबरच अधिकारही हवे, व जबाबदारीच्या प्रमाणात अधिकार प्रदान होणेही आवश्यक आहे. अधिकाराशिवाय जबाबदारी ही गोष्टच संभवत नाही. त्याबरोबरच अधिकार असले म्हणजे जबाबदारी पेलवते व पार पाडली जाते असेही नाही. अधिकार म्हणजे खरोखर निर्णय घेण्याचा अधिकार, निर्णय घेऊन तो कार्यान्वित करण्याचा अधिकार, निर्णय घेऊन तो कार्यान्वित करून संस्थेचे उद्दिष्ट गाठण्याचा अधिकार. म्हणून अकिाराबरोबर जबाबदारी आहे, निर्णय घेतल्यावर व तो कार्यान्वित केल्यावर त्याचे जे परिणाम असतात, त्याचीही जबाबदारी अधिकाऱ्यावर आहे आणि ही जबाबदारी जे पार पाडतात, ती जितक्या कार्यक्षमतेने ते पार पाडतात, तेच अधिकाधिक अधिकार प्राप्त करून घेतात. निदान तसे अधिकार देण्यास सत्पात्र ठरतात.

– ग.बा. उर्फ भाऊसाहेब नेवाळकर
संस्थापक संपादक, आव्हान

संस्थापक संपादक : गणेश बाळकृष्ण उर्फ भाऊसाहेब नेवाळकर
संपादक : अनिल नेवाळकर
कार्यकारी संपादक : माधवी ग.रा. कामत
अक्षरजुळणी : अश्विनी वाकडे, आस्वाद प्रकाशन
मुद्रितशोधन : सुधांशु नूलकर.
मुद्रणस्थळ : सिद्धी ऑफसेट प्रा.लि., प्रभादेवी

मनोगत

आव्हानचा नवीन स्वरूपातला हा ३१वा अंक!

मागे उल्लेखलेल्याप्रमाणे आव्हानची टीम आव्हानचे संकेतस्थळ (वेबसाइट) तयार करून वाचकांना मिळेल याची व्यवस्था करण्यात व्यग्र आहे.

वस्तुत: फेसबुक, इन्स्टाग्राम व यूट्यूब यासारखी समाज संपर्कसाधने समाजात खोलवर रुजलेली असताना, आव्हान मासिकाचे ३० छापील अंक काढल्यानंतर आव्हान संपादक मंडळाने वेबसाइट चालॅ करण्यामागची भूमिका थोडी स्पष्ट करणे आवश्यक आहे.

अनेक वेळा नवनवीन तंत्रज्ञान स्वीकारताना व जुन्या तंत्रज्ञानाची कुठे प्रगती होत आहे याकडे दुर्लक्ष होऊ शकते. इतकेच नव्हे, तर ते तंत्रज्ञान आता जुने झाले व त्यामुळे ते निरुपयोगी असल्याचा समज होऊ शकतो. परंतु तंत्रज्ञानाच्या इतिहासात जुन्या तंत्रज्ञानातील महत्त्वाचा गाभा तसाच ठेवून त्यातला एखादा भाग जास्त कार्यक्षम कसा करता येईल किंवा एखाद्या छोट्याशा भागाचे दुसऱ्या वस्तूत रूपांतर होईल का, याचा विचार होतो. (या बाबतीत चाक, विस्तव किंवा वीजनिर्मितीचे उदाहरण घेता येईल.) आधुनिक जगात तुमच्या हातातले घड्याळ पाहा. डिजिटल आकड्याने वेळेचे अंदाज घेण्यास अडचण येते असे वाटल्यावर पुन्हा काट्याची घड्याळे आली. इतकेच काय, घड्याळाचे सर्वतोपरी रूपांतर करूनही ती मनगटाला बांधायचीच वस्तू राहिली. मोठ्या कंपन्या सतत अशा प्रकारचे बदल व संशोधन करून नवीन स्वरूपात किंवा त्याच स्वरूपात पण बहूपयोगी वस्तू बाजारात आणत असतात.

वेबवरील प्रगतीही अशाच प्रकारची आहे. सुरुवातीला स्टॅटिक किंवा फक्त एका बाजूने माहिती देणाऱ्या वेबचे रूपांतर संवादात, आणि आता एका वेबवरील माहिती अनेक वेबवर घेण्यात झाले. एका बाजूने माहिती देणाऱ्या वेबला Web 1.0 अशी संज्ञा आहे, तर संवाद सोशल मीडिया (ह्यामध्ये YouTube, Facebook आणि X.com आले) ह्याला Web 2.0 अशी संज्ञा आहे. यापुढे तर वेबचे रूपांतर Web 3.0मध्ये होईल, जेथे दोन जणांना व्यवहाराच्या अपडेटची माहिती सतत मिळत राहील अशी सोय केली जाईल. किंबहुना हळूहळू सर्वच माहिती (यामध्ये कदाचित कंपन्यांची आतील माहितीसुद्धा येईल) वेबवर असणार आहे व ती तिथून गोळा करून आणि पृथक्करण करून प्रश्नकर्त्याला हवेत असलेले उत्तर वेबवर मिळेल.

आव्हान वेबवर नेण्यास आणखी एक कारण झाले, ते म्हणजे काही नवीन वाचकांच्या हातात त्या महिन्याचा छापील अंक पडल्यावर त्यांनी जुन्या अंकाची विचारणा केली आहे. (कारण अनेक लेखांत जुन्या लेखांचे संदर्भ असतात.) त्यांची सोय व्हावी ही इच्छा आहे. तशीच काही

माहिती पुढे देण्यात येईल असे वाचल्यावर काहींनी पुढच्या अंकाबद्दल विचारणा केली. आता जुने अंक व नवीन येणारे अंकही वाचकाला पाहायला मिळणार आहेत.

या वेबमुळे आणखी एक सोय होणार आहे. एखाद्या सदरामधील लेख क्रमाने वाचायचे असतील, तर ते तसे वाचता येतील. शिवाय छापील लेखाला शब्दसंख्येचे बंधन आहे. त्यामुळे एखाद्या लेखात आलेल्या विधानावर अधिक माहिती द्यावयाची असल्यास वाचकांना लिंकद्वारे सखोल व विस्तृत माहिती मिळेल. अपेक्षा आहे की नवीन–जुने वाचक या सोयीचा उपयोग करून घेतील.

या अंकात श्री. उदय तांबे यांच्या मुलाखतीचा पहिला भाग छापला आहे. औद्योगिक क्रांतीने वेगाने वाढून भव्य आकार धारण केला. त्यासाठी उद्योगांना व्हाइट कॉलर वर्कर्सची आवश्यकता वाढू लागली. अशांना नोकरीत ठेवण्यात आले. यामुळे आजच्या मध्यमवर्गाचा उदय झाला. पण त्याचबरोबर या वर्गाला Independent Servicesची आवश्यकता वाटू लागली. सुरुवातीला क्षीण स्वरूपात असणाऱ्या सर्व्हिस सेक्टरला मध्यमवर्ग वाढल्यावर वाव मिळाला आणि Specialised Service निर्माण झाल्या. या दशकात तरुणांनी कंपन्यांच्या शेअरमध्ये गुंतवणूक सुरू केली. ती तरुणांच्या आकांक्षांची व भविष्यातील आर्थिक सुरक्षितेसाठी आर्थिक नियोजनाची अविभाज्य भाग बनली. अशा वेळी त्यांना मार्गदर्शन असण्याची आवश्यकता वाटू लागली. यामध्ये काहींना ही गोष्ट खूप सहज व कष्टाविना आहे असे वाटले. परंतु स्वत:च्या उद्योगात काम जेवढे मेहनतीने व चिकाटीने करावे लागते, तेवढेच या सर्व्हिस देताना करावे लागते, हे ध्यानात येईल. या संदर्भात अशा मार्गदर्शकांना किती अभ्यास करावा लागतो व काय मनोभूमिका ठेवावी लागते, याची माहिती गुंतवणुकीचे निर्णय घेताना उपयोगी ठरेल. शिवाय नवउद्योजकांना तुमच्या धंद्यात गुंतवणूक करणारा काय काम पाहतो, हे कळेल. वाचकांनी या मुलाखतीचा अभ्यास करून त्यापासून काही धडे घ्यावेत, ही अपेक्षा.

या अंकात कृत्रिम बुद्धिमत्तेच्या फायद्याचे मूल्यांकन केलेले आहे. विविध कामांत त्याचा किती टक्के उपयोग होतो, शिवाय AI कुठे वापरले जाते व आपल्याला कुठे वापरता येईल, हे या लेखात वाचायला मिळेल.

ज्या वाचकांना कोल्हापुरी चप्पलबद्दल वृत्तपत्रात येणाऱ्या माहितीचा सलग धांडोळा घ्यायचा आहे, त्यासाठी या अंकात खास लेख दिला आहे.

शिवाय, व्यवस्थापनातील छोटासा बदल व सिंहावलोकन वगैरे नेहमीची सदरे आहेतच. या वेळच्या सिंहावलोकनात बलाढ्य बँकेच्या संचालकाचे काम कसे चालते व संचालक कसे स्वतंत्र वृत्तीने वागतात, त्याचा ओझरता परिचय होईल.

अपेक्षा आहे की वाचक आव्हानच्या या सर्व उपक्रमांचे स्वागत करतील.

संपादक

।। छत्रपती शिवाजी महाराज ।।

आज्ञापत्र

त्यजेत् स्वामिनमत्युग्रमत्युग्रात कृपणं त्यजेत्।
कृपणाद्विशेषज्ञं ततोऽपि कृतनाशनम्।।

मागच्या अंकात आपण हुजरात हे मोठे प्रकरण संपवले. त्यासाठी आपण राजाचा आशीर्वाद घेतला.

आपण मधून मधून थांबून आत्तापर्यंत काय शिकलो त्याचे सिंहावलोकन करतो. याचे दोन फायदे – ज्यांनी पहिल्यापासून वाचले आहे, त्यांच्या पुन्हा एकदा महत्त्वाचे मुद्दे व राजांनी केलेली तर्कशुद्ध मांडणी लक्षात येते. महाराजांच्या पुढच्या मौलिक विचाराबद्दल चर्चा करण्याआधी थोडक्यात आढावा घेऊ या.

तर ज्यांनी नव्याने मधूनच वाचायला सुरुवात केली आहे, त्यांना पूर्वीचे संदर्भ लक्षात येतील. शिवाय मागे म्हटल्याप्रमाणे राजे विषयाची मांडणी कशी शास्त्रशुद्ध, तर्कशुद्ध व क्रमाक्रमाने करतात ते पाहून आनंद होईलच. शिवाय लक्षात ठेवायलाही सोपे होईल.

पहिला विचार –

मला कोणी नेमले?

मला का नेमले?

मला ज्यांच्यासाठी नेमले, ते काम मी त्यांच्या मनाप्रमाणे केले की नाही, हे मला नेमणारा 'कोणाला' विचारणार?

ज्यांना विचारणार, ते माझ्या कामाचे मूल्यमापन कशावर करणार (त्याचे काय मत मला अपेक्षित आहे?)

दुसरा विचार –

मी वरील काम करण्यासाठी काय केले पाहिजे, जेणेकरून ते अपेक्षित मत देतील?

त्यासाठी मी माझे वर्तन कसे ठेवले पाहिजे?

तिसरा विचार –

मी हे काम एकटा करू शकत नसल्याने, मला कोणाची गरज लागेल?

त्याच्याशी माझे वर्तन काय असायला हवे?

मागच्या अंकात आपण या तिसऱ्या विचाराचे एक अंग म्हणजे इतरांवर जरब ठेवायला कोणाची गरज लागेल (हुजरात) ते पाहिले. या विषयाची सुरुवात करताना उल्लेख केला होता की, राजे लोकांनी स्वत: कसे वागावे याबद्दल राजांनी

सर्वात जास्त मजकूर पाने लिहिली आहेत व ते बरोबरच आहे. कारण स्व-तयारी हीच महत्त्वाची. उद्योगात उद्योजक स्वत: कसा वागतो ते महत्त्वाचे. नेतृत्वाचे गुण अंगी बाणवणे महत्त्वाचे. या तयारीत सर्वात जागा 'हुजरात' म्हणजे सर्व राज्यावर जरब बसवण्यासाठी काय करावे ते लिहिले आहे. कारण ते स्व-शौर्य पराक्रमाचे प्रकटीकरणाचे व स्वसंरक्षणाची साधन आहे.

स्वत:कडचे गुण प्रकट करावे लागतात, लोकांना दिसावे लागतात व सर्व ठिकाणी आपला संचार नसल्याने ते अशा लोकांच्या माध्यमातून प्रकट होतात, अशी राजांची धारणा दिसते.

याच संदर्भात राजांनी हुजरातीचे फायदे लिहिले आहेत. ते आपण आपल्यासाठी आशीर्वाद समजून याच तिसऱ्या विचाराचा, म्हणजे मला कोणाची गरज लागेल याचा दुसरा भाग (म्हणजे आणखी कोण) आता पाहणार आहोत.

राजांनी पुढला विषय घेतला आहे गुणवंतांचा संग्रह. पाहा, लोकांवर जरब बसवल्यावर व जनात स्व-शौर्य प्रकट झाल्यावर आपल्या भोवती गुणवंत असायला हवेत, ही नक्कीच पुढची पायरी आहे. कारण राज्य राखायचे आहे. हे गुणवंत पूर्वी उल्लेखलेल्या नाजूक महालामधील सेवक, कार्यभागी असलेले बुद्धिमंत व हुजरात या व्यतिरिक्त असून सर्वदूर पसरलेल्या राज्यातील सेवकांविषयी आहे.

राजे सुरुवात करतात तीच पंचतंत्रातील प्रसिद्ध श्लोकाने. जाता जाता - भारतीय तत्त्वज्ञान व इतिहास हे जसे गोष्टीरूपाने सांगितले आहे, तसेच अत्यंत उत्कृष्ट राजनीतीबद्दलची तत्त्वेही 'पंचतंत्र' या श्रेष्ठ ग्रंथातही गोष्टीरूपाने सांगितली आहेत. सर्व वाचकांना माहीत आहे की पंचतंत्रातील गोष्टीची पार्श्वभूमीच 'यौवनं नसंपत्ति: प्रभुत्वमविवेकिता। एकैकमप्यनर्थाय, किमु यत्र चतुष्टयम्? म्हणजे तारुण्य, संपत्ती, अधिकार व सारासार विचार न करणारी वागणूक यातील एक जरी गोष्ट व्यक्तीकडे असेल, तर ती त्याच्या स्वत:च्या, कुटुंबाच्या, राज्याच्या व मानव समूहाच्या नाशाला कारणीभूत होऊ शकते, तिथे चारही एकत्र आल्यास काय होईल! कारण राजाचे पुत्र तरुण असून, राजपुत्रांचे सर्व अधिकार आपोआप मिळालेले, राज्यसंपत्तीने प्रमत्त झालेले, अभ्यासाकडे लक्ष न देता कोणाकडे, केव्हा, काय बोलावे व प्रसंगी कसे वागावे याचा सारासार विचार न करणारे होते. अशा चारही गोष्टी एकत्र असल्याने कारभाराविषयी - म्हणजे राजांच्या भाषेत आपल्याला कोणी, का नेमले आहे याविषयी - अनभिज्ञ असलेल्या तीन राजकुमारांना राज्यकारभाराला लायक करायला, विष्णुशर्मा या विद्वान गुरूने राजपुत्रांची गहन विषयातील तत्त्वे शिकण्यात असणारी अरुची लक्षात घेऊन व जर क्लिष्ट भाषेत त्यांच्याशी चर्चा वा त्यांना सरळ भाषेत उपदेश केला तर तो व्यर्थ जाईल हे लक्षात घेऊन - शेवटी ते राज्यशास्त्राचे महान गुरू होते, त्यामुळे कोणाला कोणत्या प्रकारे कसा उपदेश करायचा याचा ज्ञान होते - म्हणून त्यांना राज्यकारभारात येणाऱ्या निरनिराळ्या प्रसंगात

कसे वागावे, हे गोष्टीरूपाने (म्हणजे हल्लीच्या Case Studyÿ पद्धतीने) सांगितले. इतकेच नव्हे, तर माणसांच्या गोष्टी सांगितल्या तर कंटाळा करतील, पण प्राणी बोलतात तेव्हा परिकथा व अद्भुत गोष्टी बालबुद्धीला आवडतात म्हणून ते त्या उत्सुकतेने लक्ष देऊन ऐकतील, हे लक्षात घेऊन निरनिराळ्या प्राण्यांवर आलेल्या प्रसंगात ते कसे वागले हे सांगून शिकवले व मित्रभेद, मित्रलाभ वगैरे राज्यशास्त्रातील पाच तंत्रे शिकवली. (पुढे सुलभ भाषेत आलेले हितोपदेश हे पुस्तकही याच कथानकांवर आधारित आहे.) अनेकांचे म्हणणे आहे की भारतात जेव्हा लहान मुलांना रामायण व महाभारत पुराणांबरोबर पंचतंत्रातील गोष्टी सांगणे प्रचलित होते, तेव्हा भारतात सुवर्णयुग होते. कारण दोन्ही संस्कार होत होते. नीतिमत्ता कशात आहे, मूल्ये काय असावीत याबरोबरच रोजच्या जीवनात निरनिराळ्या प्रवृत्तीचे लोक भेटतात त्याच्याशी कसे वागून स्व-संरक्षण करावे. गोष्टी केवळ लहान मुलांनाच नव्हे, तर कंपनीमधील लोकांना कंपनीच्या गोष्टी पुन्हा पुन्हा सांगाव्या लागतात आणि त्या पुन्हा पुन्हा का सांगाव्या लागतात, याची जाणीव आधुनिक व्यवस्थापनाला आता झाली आहे.

तर राजांनी आपल्या उपदेशासाठी श्लोक घेतला आहे, तो असा -

त्यजेत् स्वामिनमत्युग्रमत्युग्रात कृपणं त्यजेत्।

कृपणाद्विशेषज्ञं ततोऽपि कृतनाशनम्।।

पण राजे पंचतंत्राहून पुढे जातात व बहारदार (माझे आवडते) वाक्य लिहितात - हे गुण मनुष्याचे दाटीचा कंटाळा व मनुष्यासी बोलण्याचा आभाव हे गुण सर्वथैव आसो नयेत.

याबद्दल मला जाणवलेले विचार पुढे..

- अनिल नेवाळकर

व्यवस्थापकीय संचालक

महाराष्ट्र मिनरल्स कॉर्पोरेशन लि.

जूनच्या अंकात नियोजनाचे चार टप्पे दिले होते. जुलैच्या अंकात नियोजनाचे पुढील टप्पे देत आहोत.

५. पर्यायी मार्गाचे मूल्यमापन व निवड (Evaluation of Alternatives Ways and Selection): उद्देश साध्य व्हावा, म्हणून उपलब्ध असणाऱ्या विविध पर्यायी मार्गांचा तुलनात्मक अभ्यास यात केला जातो. विक्रीत वाढ करण्यासाठी जाहिरात मोहीम हाती घेणे, दर्जा तोच ठेवून किंमत कमी करणे किंवा वस्तूच्या दर्जात वाढ करणे असे पर्याय उपलब्ध असतात. या पर्यायाच्या गुणदोषांचा तुलनात्मक अभ्यास करणे म्हणजे मूल्यमापन होय.

पहिला पर्याय असा आहे की नफाप्राप्ती जास्त, परंतु गुंतवणूकही जास्त. दुसरा पर्याय असा आहे की नफ्याचे प्रमाण कमी, परंतु गुंतवणूकसुद्धा कमी. तिसरा पर्याय असा आहे की, व्यवसाय सुरू करण्यासाठी दीर्घकाळ गुंतवणूक करावी लागते. परंतु दीर्घकाळपर्यंत नफाप्राप्तीची संधीही उपलब्ध असते. पर्याय निवडताना लागणारा वेळ, येणारा खर्च, आवश्यक असणारी साधनसामग्री यासारखे महत्त्वाचे घटक विचारात घ्यावे लागतात. अर्थात योग्य पर्यायी मार्गाची निवड करताना सर्वात चांगला मार्ग की ज्यात कमी खर्च येतो, कमीत कमी वेळ व श्रम लागतात, तो पर्याय सर्वोत्तम व अनुकूल समजला जातो व योग्य पर्यायाची निवड केली जाते.

६. साहाय्यक योजनांची आखणी (Forecasting of Derivative Plans):

मुख्य योजनेची आखणी केल्यानंतर व्यापक उद्दिष्टांचे रूपांतर दैनंदिन क्रियांमध्ये करण्यासाठी जे नियोजन केले जाते, त्यास साहाय्यक नियोजन असे म्हणतात. दुसऱ्या भाषेत नियोजन विभागाच्या वतीने व्यवसाय संघटनेच्या मुख्य योजनेची आखणी केली जाते. उदा., भौतिक साधनसामग्री खरेदीबाबत योजना. त्यामध्ये यंत्रसामग्री खरेदी योजना, कच्चा माल खरेदी योजना, इतर सामग्री खरेदी योजना, भांडवल उभारणी योजना या योजनांचा समावेश होतो. तसेच मानवी साधनसामग्रीसाठी, कर्मचारी भरती व निवड योजना, कर्मचारी प्रशिक्षण योजना इत्यादी साहाय्यक योजना निश्चित केल्या जातात. तसेच साहाय्यक योजनांच्या मदतीने संपूर्ण कार्यपद्धती व विभागाची कार्यपद्धती निश्चित होते.

७. कार्याची वेळ व कार्यपद्धती निश्चित करणे (Determining Schedule, Procedure of Work) : हा नियोजन प्रक्रियेतील सातवा टप्पा आहे, ज्यामध्ये कार्याची वेळ व कार्यपद्धती निश्चित केली जाते. नियोजन करताना वेळेला महत्त्व देणे अनिवार्य असते. कार्य सुरू केव्हा करावे, कार्यपूर्तता किती वेळेत करावी, प्रत्येक कार्य किती वेळेत पूर्ण होणार याबाबतचे वेळापत्रक तयार केल्याने उद्दिष्टपूर्ती सुलभ बनते. त्याचप्रमाणे प्रत्येक कार्य कोणत्या क्रमाने केले जाणार, तो क्रमदेखील या टप्प्यात ठरवावा लागतो. यालाच कार्यपद्धती निश्चित करणे असे म्हणतात. थोडक्यात, नियोजनात कार्याचा क्रम, कार्य सुरू व पूर्ण होण्यास लागणारा वेळ निश्चित केल्याने नियोजनाला वास्तविक स्वरूप प्राप्त होते.

– दूरस्थ शिक्षण,
शिवाजी विद्यापीठ, कोल्हापूर.

विशेष लेख

कोल्हापुरी वहाणेच्या पेटंटचा वाद काय आहे?

‘प्राडा’ या इटालियन बँडने ‘कोल्हापुरी’चा नामोल्लेख न करता कोल्हापुरी चपलेसारखे सँडल सादर केले. या चपलांवरील दावा सिद्ध करण्यात कोणत्या अडचणी येत आहेत, याविषयी...

कोल्हापुरी चपलेचे वेगळेपण काय?

कोल्हापुरी चप्पल तयार करण्यासाठी हिरडा, बाभूळ साल आणि चुना यांचे मिश्रण जनावरांच्या कातड्यात घालून टांगून ठेवले जाते. त्यावर दिवसाआड पाणी घातले जाते. दीड महिन्यानंतर हे कातडे चप्पलसाठी वापरले जाते. वरील घटकांचे आरोग्यदायक गुण या चपलांत उतरतात, असे चर्मकारांचे म्हणणे आहे. ही चप्पल बनवण्यासाठी साधारण सहा आठवडे लागतात. राज्यातील उष्ण हवामानात आणि डोंगराळ प्रदेशात या चपला टिकाऊ ठरतात.

प्रसिद्धी कशी मिळाली?

कोल्हापुरी चपलांची निर्मिती सर्वप्रथम १२व्या शतकात झाल्याची इतिहासात नोंद आहे. १९व्या शतकात अमेरिकेतील ‘हिप्पी’ समुदायाने ही चप्पल वापरण्यास सुरुवात केल्यानंतर तिचा जगभर प्रसार झाला. मुंबईत उपलब्ध झाल्यानंतर तिची लोकप्रियता वाढत गेली. कोल्हापुरी चपलांची वर्षाकाठी सुमारे २०० कोटींची विक्री होते. या व्यवसायात चार हजार चर्मोद्योग कारागीर कार्यरत असून शहरात २०० चप्पल विक्रेते आहेत, असे कोल्हापुरी ‘चप्पल क्लस्टर’चे अध्यक्ष अशोक गायकवाड सांगतात.

नवा वाद कोणता?

इटालियन लाउंजरी फॅशन ब्रँड ‘प्राडा’कडून नुकतेच कोल्हापुरी चपलेसारखे दिसणारे सँडल सादर करण्यात आले. ते सादर करताना ‘कोल्हापुरी’चा नामोल्लेख न केल्याने भारतीय फॅशन वर्तुळात आणि महाराष्ट्रातील पारंपरिक कारागिरांकडून तीव्र प्रतिक्रिया उमटल्या. त्यांनी कोल्हापुरी वहाणांचा समावेश ‘भौगोलिक उपदर्शा’त (जीआयमध्ये) असल्याचे पुरावे दिले. महाराष्ट्र चेंबर ऑफ कॉमर्स, इंडस्ट्री अँड ॲग्रिकल्चरने रीतसर तक्रार केली. त्यानंतर ‘प्राडा’ ग्रूपच्या कॉपेरिट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी विभागाचे प्रमुख लोरेन्झो बटेली यांनी संबंधित सँडलमागची प्रेरणा भारतीय असल्याचे नमूद केले. सांस्कृतिक मान्यता आणि स्थानिक कारागिरांशी सहकार्य करण्याची वचनबद्धता पत्राद्वारे व्यक्त केली. पण

त्यांनी 'कोल्हापुरी चप्पल' हा उल्लेख टाळला. यानंतर एम.ए.सी.सी.आय.ए.चे अध्यक्ष ललित गांधी यांनी 'कोल्हापुरी चपलांचे जीआय मानांकन आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेत पुरेसे नाही. त्याचे पेटंट मिळविणे गरजेचे आहे' असे म्हटले. शरद पवार यांनीही याचाच पुनरुच्चार केला.

पेटंटचा वाद काय?

सहा वर्षांपूर्वी कोल्हापुरी चपलांना पेटंट मिळाले, तरी वाद पूर्णपणे संपलेला नाही. मुळात कोल्हापुरी चपलेवर प्रथम दावा केला गेला तो चेन्नई येथून. पेटंट देणाऱ्या विभागात एक कर्नाटकच्या वरिष्ठ अधिकारी होत्या. त्यांच्या प्रयत्नांमुळे कर्नाटकातील काही जिल्ह्यांतून यासाठी दावा केला गेला. पुढे महाराष्ट्र या स्पर्धेत उतरला. २०१९ साली कोल्हापूर, सांगली, सातारा, सोलापूर या जिल्ह्यांना व कर्नाटकातील पाच जिल्ह्यांना मिळून कोल्हापूर चपलेचे पेटंट मिळाले, परंतु कोल्हापुरी चप्पल बनवण्याची प्रक्रिया केवळ कोल्हापुरातच होत असल्याने त्याच भागासाठी पेटंट मिळाले पाहिजे, असा दावा कोल्हापुरातील कारागिरांकडून केला जात आहे. भौगोलिक मानांकनाच्या आधारे सन्मान, नुकसानभरपाई मिळावी यासाठी पेटंटसाठी सुरुवातीपासून प्रयत्न करणारे डॉ. गणेश हिंगमिरे यांचे प्रयत्न सुरू आहेत.

आव्हाने कोणती?

अलीकडे कोल्हापुरी चप्पल वेगळ्या पद्धतीने विकण्याचे प्रयत्न काही तरुणांनी केले आहेत. राहुल कांबळे या तरुणाने तयार केलेल्या चपलांना परदेशातूनही मागणी आहे. यातील काही चपला २५ हजार रुपये किंमतीला विकल्या जातात. आणखी काही तरुणांनी व उद्योजकांनी असेच प्रयोग केले आहेत. त्यांना चांगला प्रतिसाद मिळत आहे, तरीही कोल्हापुरी चप्पल निर्मात्यांसमोर अनेक आव्हाने आहेत. कोल्हापुरीच्या नावाखाली बनावट, निकृष्ट चपला विकल्या जात आहेत. गुणवत्ता टिकवणे हे खरे आव्हान आहे. एकीकडे आंतरराष्ट्रीय फॅशन महोत्सवात कोल्हापुरी चपला चमकत असताना महाराष्ट्रात मात्र तिच्या अस्तित्वाला ग्रहण लागले आहे. शासकीय पातळीवरून कोल्हापुरीचा विकास करण्यासाठी नानाविध घोषणा होत असल्या, तरी त्यांची यथार्थपणे अंमलबजावणी होताना दिसत नाही. कोल्हापुरी चप्पल क्लस्टर रखडले आहे. कोरोनानंतर कोल्हापुरी चपलांची मागणी वाढली असली, तरी कारागीर, व्यावसायिक यांना आर्थिक चणचण भेडसावत असल्याने मागणीप्रमाणे पुरवठा करण्यात ते असमर्थ ठरत आहेत. कोल्हापुरी चपला आंतरराष्ट्रीय पातळीवर पोहोचवण्यासाठी व या व्यवसायाला बळकटी देण्यासाठी शासनाने प्रयत्न करणे गरजेचे आहे. त्याच वेळी प्रत्यक्षात व्यावसायिकांच्या, कारागिरांच्या पातळीवरील अडचणीही सोडवाव्या लागणार आहेत.

सौजन्य : दयानंद लिपारे
लोकसत्ता

कॉपीपासून बचाव करण्यासाठी जीआय टॅगचे फायदे

कथित सांस्कृतिक विनियोगावर संताप व्यक्त झाल्यानंतर काही दिवसांनी प्राडाने कबूल केले आहे की त्यांची नवीन फूटवेअर लाइन भौगोलिक संकेत-टॅग असलेल्या कोल्हापुरी चप्पलपासून प्रेरित आहे. हा आरोप अनधिकृत कॉपी करण्याबद्दल असल्याने, स्थानिक कारागीर इटालियन कायद्यानुसार कायदेशीर कारवाई करू शकतात, असे टीसी जेम्स स्पष्ट करतात.

Geographical Indication (GI) Tags

अतुल्य भारत की अमूल्य निधि
Invaluable Treasures of Incredible India

GI टॅग (Geographical Indication Tag) म्हणजे एखाद्या विशिष्ट भौगोलिक ठिकाणच्या उत्पादनाला दिलेली ओळख. हे उत्पादन त्या ठिकाणाशी संबंधित आहे आणि त्याची गुणवत्ता, वैशिष्ट्ये आणि प्रतिष्ठा त्या ठिकाणामुळेच आहे, हे दर्शवते.

विस्तारित माहिती :

GI टॅग (भौगोलिक संकेत) म्हणजे काय?

- GI टॅग हे एक चिन्ह आहे, जे विशिष्ट उत्पादनांना दिले जाते.
- हे उत्पादन कोणत्या विशिष्ट भौगोलिक प्रदेशात तयार केले जाते, हे दर्शवते.
- या टॅगमुळे उत्पादनाची गुणवत्ता, विशिष्टता आणि प्रामाणिकपणा दर्शवला जातो.

GI टॅगचे फायदे :

उत्पादकांना –

GI टॅगमुळे उत्पादकांना त्यांच्या उत्पादनांना चांगली किंमत मिळू शकते, कारण त्यांची उत्पादने मूळ आणि उच्च गुणवत्तेची मानली जातात.

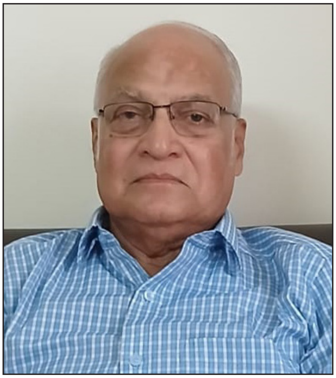
ग्राहकांना –

ग्राहकांना अस्सल आणि मूळ उत्पादन ओळखायला मदत होते.

प्रदेशाला – GI टॅगमुळे त्या प्रदेशाची ओळख वाढते आणि स्थानिक अर्थव्यवस्थेला चालना मिळते. उदाहरणार्थ, ‘दार्जिलिंग चहा’ हा एक GI-टॅग केलेला चहा आहे. याचा अर्थ असा की, हा चहा फक्त दार्जिलिंगमध्येच पिकवला जातो आणि त्याची गुणवत्ता दार्जिलिंगच्या विशिष्ट हवामानामुळे आणि मातीमुळे आहे.

सौजन्य : विकिपिडिया

मुलाखत



श्री. उदय तांबे

उद्योग उभारणीमागे समृद्धी आणि संपत्तीच्या निर्मितीचा हेतू असतोच. मात्र काही व्यक्ती या हेतुपूर्तीसाठी समूहातून प्रयत्न न करता एकल प्रयत्न करून यशस्वी झालेल्या दिसतात. त्यांना आपले काम सांघिकरीत्या न करता एकट्याने करण्यात अधिक यश मिळताना दिसते. अशाच प्रकारे केवळ आपल्या स्वत:च्या ज्ञानाच्या आणि निर्णयशक्तीच्या बळावर शेअर मार्केटसारख्या बेभरवशाच्या सट्टाबाजारात सचोटीने स्वत:साठी व्यवसाय निर्मिती करणारे व्यक्तिमत्त्व म्हणजे सीए उदय तांबे.

माधवी : सर, तुमच्या या प्रवासाबद्दल सुरुवातीपासून जाणून घेण्याची इच्छा आहे.

उदय तांबे – माझा जन्म रत्नागिरी जिल्ह्यातील गुढे या गावचा. माझ्या आईने स्वातंत्र्यचळवळीत भाग घेतला होता आणि तिला तुरुंगवासही झाला होता. नंतर तिने शिक्षिकेचा पेशा पत्करला. माझे चौथीपर्यंतचे शिक्षण चिपळूणला, तर पाचवी ते सातवीचे शिक्षण खेड-मिर्जोळीच्या शाळेत झाले. मी आठवीत पुण्याला आलो आणि नारायण पेठेतील रमणबाग न्यू इंग्लिश स्कूलमध्ये दाखल झालो. मॅट्रिकनंतर बृहन्महाराष्ट्र कॉलेज ऑफ कॉमर्समध्ये ॲडमिशन घेतली. तिथून बी.कॉम. झालो. १९७१मध्ये माझे सीए सुरू झाले होते. मी सीए फर्ममध्ये ऑडिटशिप करत होतो. ऑडिटशिपमध्ये महिन्याला १०० रुपये स्टायपेंड मिळायचा आणि ८-९ तास काम करायला लागायचे. मी १९७५ साली सीए झालो.

माधवी – तुम्ही सीए करण्याचा निर्णय कसा काय घेतला?

उदय तांबे – बी.कॉम.वर थांबायचे नाही, हे आधीच ठरवले होते. खरे म्हणजे एम.कॉम.ला माझे रजिस्ट्रेशन झाले होते. पण मी ते पूर्ण केले नाही, त्याऐवजी सीएला गेलो. दोन्हीकडे बरेचसे विषय कॉमन असतात. पण सीएला प्रॅक्टिकल ट्रेनिंग असते. सीए झाल्यानंतर छोटी छोटी काही कामे केली. मग मी आणि अनिलने पार्टनरशिप केली, 'ए.जी. नेवाळकर अँड कंपनी, चार्टर्ड अकाउंटंट्स'. मी पार्ट टाइम लेक्चररशिपदेखील केली. मुलुंड कॉलेज ऑफ कॉमर्स, सोमय्या कॉलेज, सिद्धार्थ कॉलेज आणि एच.आर. कॉलेज येथे शिकवायचो. सीए फर्म चालवत असताना मी शिकवत होतो. मला शिकवायची फार मोठी आवड होती असे नाही. पण उत्पन्नाला हातभार म्हणून शिकवायला लागलो. आठवड्यातून आठ लेक्चर्स असायची. त्या वेळी मी डोंबिवलीला राहत होतो. सकाळी साडेचारला उठून, सगळे आवरून पावणेसहाच्या आधी डोंबिवली स्टेशनला पोहोचायचो. एका हातात बॅग, छत्री

आणि दुसऱ्या हातात बॅटरी. अंधार असायचा ना! पण मी फार काही करतोय अशी भावना कधी निर्माण झाली नाही. हे करायला लागणार हे मला माहीत होते. मी कॉलेजमध्ये फायनान्शिल अकाउंटिंग, ॲनालिसिस ऑफ फायनान्शिअल स्टेटमेंट, बॅलन्स शीट, प्रॉफिट अँड लॉस अकाउंट वगैरे शिकवत होतो. हे सगळे सैद्धान्तिक ज्ञान स्टॉक एक्स्चेंजसाठी उपयोगी पडेल, असा विचार त्या वेळी माझ्या मनात चमकून गेला. आमचे ऑफिस हमाम स्ट्रीटला होते. त्याच्या बाजूला पूर्वीचे ओल्ड बॉम्बे स्टॉक एक्स्चेंज होते. एके दिवशी असे वाटले की मी मुंबईत राहत आहे, ऑफिसच्या शेजारी बॉम्बे स्टॉक एक्स्चेंज आहे, तिथला आरडाओरडा रोज ऐकू येत आहे आणि एक शेअर ब्रोकरही माझ्या ओळखीचा नाही. हमाम स्ट्रीटच्या पाठीमागे दलाल स्ट्रीट. मी तसाच उठलो आणि मनाशी म्हटले, आत्ता मला जो पहिला ब्रोकर भेटेल, त्याच्याकडे मी माझे अकाउंट ओपन करणार. ही १९८२-८३ची गोष्ट असेल. चंद्रवदन जे. दलालचे ऑफिस भूपेन चेंबरच्या मॅझेनिन फ्लोअरला होते. तिथे अकाउंट ओपन केले. मी माझ्या आईकडून पैसे घेतले होते. तिला सांगितले की मी ५ वर्षांत ते दुप्पट करून देईन आणि नॅशनल सेव्हिंग सर्टिफिकेटपेक्षा लवकर देईन. ही माझी कमिटमेंट होती. त्या वेळी तिने १२,००० रुपये दिले. पहिले शेअर मी एका ऑटोमोबाइल कंपनीचे घेतले. पण नंतर तिथे मोठा संप सुरू झाला. त्याच्या थोडे आधीच मी ते शेअर्स काढून घेतले असले, तरी त्यात थोडा तोटा झाला. पण मी ठरवले होते की हे क्षेत्र सोडायचे नाही. नंतर एका सिमेंट कंपनीचे शेअर्स घेतले. तेही नाही चालले. मी कॉलेजमध्ये शिकवत असताना 'The Technique of Getting Things Done' हे पुस्तक वाचले होते. त्यात त्यांनी निरनिराळ्या सक्सेस स्टोरीज दिल्या होत्या. लोकांनी निर्धार करून कसे यश संपादन केले, काम कसे तडीस नेले, याच्या गोष्टी होत्या. त्यात 'Message to Garcia' हा एक निबंध होता. मोटिव्हेशनल होता. त्याचा माझ्यावर खूप परिणाम झाला. सिद्धार्थ कॉलेजमध्ये वाचायला खूप मटेरिअल असायचे, मॅगेझिन्स असायची. ॲन्युअल रिपोर्ट रद्दीच्या दुकानातून आणून वाचायचो. बाँबे शेअरहोल्डर असोशिएशनची लायब्ररी होती. मी तिथे जाऊन वाचत बसायचो. तिथे कंपन्यांचे रिपोर्ट मिळायचे, पेपर असायचे. एजीएमच्या रिपोर्टमध्ये चेअरमनची स्टेटमेंट्स यायची. एका पेपरमध्ये एक व्हिटॅमिनच्या कंपनीच्या चेअरमनचे स्टेटमेंट होते. त्यांनी म्हटले होते की आत्तापर्यंत आम्ही शेअरहोल्डर्सना रिवॉर्ड केलेले नाही, पुढच्या वर्षापासून करू. मी म्हटले की यात काही तरी दिसतेय. त्या कंपनीच्या शेअरचा भाव १८-२० रुपये काहीतरी होता. तीन महिन्यात तो ५५-५६ रुपये झाला. मी ६५ रुपयांवर शेअर्स घेतले. त्याचा भाव एका वर्षात १६५ रुपयांवर गेला - म्हणजे मला दीडशे टक्के रिटर्न मिळाले. त्या वेळी इंटरनेट वगैरे काहीच नव्हते. त्यामुळे कंपनीची माहिती काढणे फार कठीण होते. यासाठी तुम्हाला सतत वाचन करायला पाहिजे, जास्तीत जास्त माहिती काढायला पाहिजे. आपण जेवढे वाचन करतो, तेवढे क्लू आपल्याला मिळतात.

डॉ. प्रसाद – आपल्यासारख्या समाजामध्ये शेअर्स म्हणजे सट्टा अशी भावना आहे.

उदय तांबे – हा एक जुनाट किंवा चुकीचा दृष्टीकोन आहे. त्याच्या पलीकडे जाऊन शेअर्सचा अभ्यास करून तुम्हाला विशिष्ट ठोकताळे बांधावे लागतात. Stock exchange is a medium of wealth creation. हा एक पूर्ण दुर्लक्षित विषय होता. आता हे क्षेत्र खूप पुढे गेलेले आहे. त्या वेळी काहीच नव्हते. फारसे मटेरिअलही उपलब्ध नव्हते. मला एक प्रश्न आठवतोय. Explain four animals on stock exchange. हे चार प्राणी कुठले? तर bear, bull, lame duck and stag. अशा प्रश्नांतून काय माहिती मिळणार शेअरबाजारची! सुरुवातीला माझा अभ्यास कमी होता. पण सर्व काही वाचनाने झाले. वाचन, वाचन आणि वाचन. एका वर्तमानपत्रात सगळे रिझल्ट्स यायचे नाहीत, म्हणून मी निरनिराळी वर्तमानपत्रे घ्यायला लागलो. इकॉनॉमिक टाइम्स, बिसनेस स्टँडर्ड, दी बिझनेस लाइन, फायनान्शिअल एक्स्प्रेस, फ्री प्रेस जर्नल. कॅपिटल मार्केटसारखी पक्षिकेही मी घ्यायचो आणि त्यातील कात्रणे काढून ठेवायचो. आजही ठेवतो. काय प्रकारचे रिझल्ट आले की काय होणार आहे, याचा फॉर्म्युला मला मिळाला. मग मी धडाक्याने पुढे गेलो. माझे एक्स्पोझर वाढवत गेलो. आधीच्या गुंतवणुकीतून मिळालेले पैसे पुन्हा गुंतवत गेलो. यालाच reinvesting the capital gain असे म्हणतात. आईकडून घेतलेले सगळे पैसे तिला परत केले.

डॉ. प्रसाद – ज्याला व्यवसाय करायचा आहे, त्याच्यासमोरचा पहिला प्रश्न असा असतो की भांडवल कुठून आणायचे? तुम्ही जो व्यवसाय स्वीकारलात, त्याच व्यवसायातून भांडवल उभारलंत.

तांबे – मी पारंपरिक बिझनेसमन नाही. त्या वेळी पैसे फक्त कॉलेजच्या लेक्चर्समधून आणि चार्टर्ड अकाउंटन्सीच्या फर्ममधूनच येत होते. बाकी काहीच सोर्स नव्हता. So I went into share market whole heartedly. कंपन्यांमध्ये गुंतवणूक करताना माझी मनोभूमिका कायम बुलिशच राहिली – म्हणजे सहभाग घेताना ज्या कंपन्यांचा भाव येत्या काळात वाढण्याचे संकेत मिळतात, त्यात मी गुंतवणूक करू लागलो. शेअर बाजारातील समभागांच्या किमतींच्या चढ–उतारांमध्येही या कंपन्यांचा आर्थिक ताळेबंद नफ्याकडे निर्देश करत असतो, त्यांच्या समभागांना जास्त झळ पोहोचत नसते, म्हणूनच अशा गुंतवणुकीमुळे नुकसान होण्याची शक्यता फारच कमी होते. आणि काही कारणांनी त्यांच्या किमती

उतरल्या, तरी त्या लवकरच सुधारतातही. बेअरिश बेट घेतली तर ती केव्हा फसेल हे सांगता येणार नाही. Stockmarket is very sensitive to day to day developments. उदाहरण म्हणून सांगतो. मध्यंतरी एका सेक्टरमधील किमती खाली जात होत्या. अनिश्चिततेचे वातावरण होते. त्या सेक्टरमधील काही शेअर्स विकून टाकू, असा मी विचार केला आणि चारच दिवसांत त्या किमती वर गेल्या. जागतिक स्तरावर घडामोडी झाल्या आणि लगेच शेअर मार्केटचा मूड बदलला.

डॉ. प्रसाद – हे तुम्ही जेव्हा सुरू केलेत, तेव्हा शेअर मार्केटचे स्वरूप एकदम भिन्न होते. आता काही गोष्टींसाठी तुम्हाला ब्रोकर लागत नाही. तुम्ही स्वत:च त्या गोष्टी करू शकता.

उदय तांबे – मी कुठलेही ऑनलाइन ट्रेडिंग करत नाही. ब्रोकरवरच अवलंबून राहतो. माझ्या ब्रोकरशी माझे संबंध अतिशय चांगले आहेत. आणि ब्रोकर असल्यामुळे जास्त मोठी जोखीम घेऊ शकतो. ब्रोकरेज गेले तरी हरकत नाही, पण मला माझ्या कामावर लक्ष केंद्रित करता येते.

डॉ. प्रसाद – तुम्ही अमेरिकेच्या स्टॉक मार्केटवरसुद्धा सक्रिय आहात का?

तांबे – हो, माझी मुले अमेरिकेत आहेत. त्यांनी मीच सल्ले देतो. अमेरिकेत गेल्यावरही मी फायन्शिअल टाइम्स, वॉल स्ट्रीट जर्नल, वॉशिंग्टन पोस्ट, गार्डियन हे वाचतच असतो. कितीतरी गोष्टी पुस्तकात लिहिलेल्या नसतात. त्या आपणच शोधून काढायच्या असतात. कंपन्यांचे फायनान्शियल रिझल्ट्स बघितले की मला कुंडली पाहिल्याचा आनंद होतो. खरे म्हणजे इतक्या वर्षांचा जो अनुभव आहे ना, तो कामी येतो. यात माझ्या पत्नीने मला पूर्णपणे सपोर्ट केले. केवळ मारवाडी आणि गुजराथी लोकांना शेअर मार्केट कळते असे म्हटले जाते. पण मी या विधानाशी कधीच सहमत होणार नाही. माझे ब्रोकर गुजराथी आहेत. ते म्हणतात की काही गोष्टी आम्ही तुमच्याकडूनच शिकलो. माझे होल्डिंग अत्यंत लिमिटेड आहे. पण व्हेरी कॉन्सन्ट्रेटेड. मी खूप श्रम केले आहेत.

माधवी – हे सगळे करत असताना तुमची सीए फर्म चालू होती का?

तांबे – सुरुवातीला होती, नंतर मी ती सोडून दिली. मला प्रॅक्टिसमध्ये फारसा रस नव्हता.

डॉ. प्रसाद – पण मग जेव्हा हे काम सुरू केलेत, ते कुठून केलेत?

तांबे – घरूनच केले. फोन असला की संपले. दुसरे काहीच लागत नाही मग.

मा वी – मग शिकवत कधीपर्यंत होतात?

तांबे – मी साधारण १९८६पर्यंत शिकवत होतो. ९ वर्षे शिकवले.

माधवी – नंतर तुम्ही शेअर्समध्येच राहिलात.

तांबे – हो. सुरुवातीला एकाच वेळी सर्व चालायचे. मग ते थांबवले आणि यातच आलो. शिकवण्याचे महिन्याला फक्त पाचशे रुपयेच मिळत होते.

माधवी – स्वत: ब्रोकर व्हायचे आणि इतरांना प्रोफेशनल सल्ला द्यायचा असे तुम्ही ठरवले नाही का? म्हणजे तुम्ही जो काही अभ्यास केलात, तुमचे अंदाज होते, ठोकताळे होते, तुम्हाला त्याचे चांगले रिझल्ट्स दिसायला लागले, त्या वेळेस तुम्हाला असे

नाही का वाटले की मोतीलाल ओसवालसारख्या कंपन्या आहेत, तशी एखादी कंपनी उभारून काही तरी करावे?

तांबे – नाही. मला स्वत:ला ऑर्गनायझेशनमध्ये फारसा रस नव्हता. तशी कधी इच्छाच झाली नाही.

डॉ. प्रसाद – मग आत्ताही जो व्यवसाय चालू आहे, त्याचे स्वरूप स्वत:चा स्वत:पुरता असाच आहे का?

तांबे – अगदी बरोबर. मी काही लोकांनी सल्ला दिलेला आहे. आणि ज्यांना दिला, त्यांचे आयुष्यच बदलून गेले – म्हणजे योग्य वेळेला योग्य सल्ल्यानुसार आचरण झाले, तर वेल्थ क्रिएशन यातूनही होऊ शकते. मी ज्यांना सल्ला दिला त्यांना मी मार्क देतो. कारण त्यांनी मला 'मी हे का करू?' हा प्रश्न विचारला नाही. काही काही लोक ढीगभर प्रश्न विचारतात आणि करत काहीच नाहीत. माझा एक मित्र होता चिपळूणचा. त्याने व्हॉलंटरी रिटायरमेंट घेतली होती. कंपनीकडून त्याला थोडे पैसे मिळाले. तो म्हणाला की तू सांगशील ते मी करीन. माझ्या सल्ल्यानुसार त्याने गुंतवणूक केली आणि दोन–तीन वर्षांनी विरारला मोठा फ्लॅट घेतला. आधी कुर्ल्याला लहान घरात राहायचा.

माधवी – या प्रकारच्या क्षेत्रामध्ये काम करण्यासाठी काय प्रकारची मानसिकता लागते?

उदय तांबे – पहिली गोष्ट म्हणजे रिस्क घेता आली पाहिजे आणि वाचनाची प्रचंड आवड पाहिजे. याला काही मोठा बुद्ध्यंक लागत नाही. जेमतेम पदवीधर झालेली व्यक्तीदेखील हे करू शकते. पण प्रचंड शिस्त पाहिजे, पेशन्स पाहिजेत, फोकस पाहिजे आणि परिश्रम घेण्याची तयारी पाहिजे. आणि एकदा का तुम्ही सक्सेस टेस्ट केलात की मग मागे फिरायचे नाही. शांतपणे शेअर्स गुंतवणूक करा. क्वॉलिटी स्टॉक घ्या आणि वाट पाहा.

क्रमश:

माधवी ग. रा. कामत
डॉ. प्रसाद अकोलकर

अस्वीकृती – या मुलाखतीत व्यक्त केलेले विचार आणि मते ही मुलाखत दिलेल्या व्यक्तीची वैयक्तिक मते आहेत. मुलाखत घेणाऱ्या व्यक्ती, आव्हान किंवा निमिड त्यांच्याशी सहमत असेलच असे नाही.

सामान्य भागीदारीतील कंपनी

सामान्य भागीदारीतील कंपनी (General Partnership Company) एकापेक्षा अधिक मालक असलेले, परंतु सरकारी नियामकांकडे स्वत:चे कॉर्पोरेशन (Corporate company) अथवा मर्यादित दायित्वयुक्त भागीदारीतील आस्थापन (Limited Liability Partnership company) अशा प्रकारचे पंजीकरण (रजिस्ट्रेशन) न केलेले आस्थापन म्हणजे भागीदारीतील कंपनी (Partnership company) अशी व्याख्या यासंबंधी सांगता येते. इथे सामान्यपणे दोन प्रकारच्या भागीदारी होतात–

अ.सामान्य भागीदारी (General Partnership)

ब.मर्यादित भागीदारी (Limited Partnership)

या लेखामध्ये आपण सामान्य भागीदारी आस्थापनेविषयक माहिती घेणार आहोत.

भागीदारी हा सर्वात सुलभ आणि कमी खर्चीक सहमालकी असलेला व सहजरीत्या करता येऊ शकणारा व्यवसाय मानला जातो. असे असले, तरी व्यावसायिकांना यासंबंधीच्या काही महत्त्वाच्या तथ्यांची जाण असणे आवश्यक मानले जाते. ती पुढीलप्रमाणे –

क. सर्व सहमालकांचे वैयक्तिक दायित्व –

सर्व प्रकारची व्यावसायिक कर्जे आणि पूर्तता यांसाठी सर्व भागीदार व्यक्तिश: उत्तरदायी असतात. यामध्ये कोर्टकज्जांचाही अंतर्भाव असतो – म्हणजे देणेकऱ्यांची देणी व्यवसायातून देणे शक्य नसल्यास देणेकरी कायद्याने भागीदारांच्या स्थावर आणि जंगम मालमत्तांवर टाच आणून आपली देणी वसूल करून घेऊ शकतो.

कंपनीचा मालक असलेला कोणत्याही भागीदाराने कंपनीमार्फत केलेल्या करारमदारांना इतर भागीदार बांधील असतात. म्हणजे भागीदारीतील कंपनीच्या एखाद्या भागीदाराने कच्चा माल पुरवणाऱ्या कंपनीशी ठरावीक काळासाठी ठरावीक दराने कच्चा माल विकत घेण्याचा करार केला असेल आणि ठरलेला दर कंपनीला काही काळानंतर परवडेनासा झाला, तरी त्या कच्च्या मालाचा जितका पुरवठा झालेला आहे, त्याची किंमत अदा करण्याला कंपनी आणि इतर भागीदार बांधील ठरतात.

देणी फेडण्यात कंपनी यशस्वी झाल्यास ती परतफेड भागीदारांना करावी लागते आणि जो भागीदार हे करू शकत नाही, त्याचा हिस्सा अधिकची परतफेड करणारा भागीदार त्या परतफेडीच्या प्रमाणामध्ये घेतो.

भागीदारीच्या व्यवसायामध्ये सामान्यपणे एक भागीदार आपला हिस्सा बाहेरील कुणाही व्यक्तीला विकू शकतो. मात्र भागीदारीच्या करारपत्रामध्ये

हिस्सा विक्री प्रसंगात भागीदाराला प्राधान्य देण्याचे नमूद केले असल्यास, आहेत त्या भागीदारांना यामध्ये प्राधान्य द्यावे लागते.

भागीदारीतील व्यवसायामधील कर्जे भागीदारांना वैयक्तिकरीत्या बांधील होत असल्याने आणि एकूणच भागीदारांना महत्त्वपूर्ण व्यावसायिक अधिकार मिळत असल्यामुळे भागीदारीमध्ये व्यवसाय करताना विश्वसनीय भागीदारांचीच निवड करणे आवश्यक होते.

ख. भागीदारीतल्या व्यवसायातील करव्यवस्था

भागीदारीमध्ये व्यवसाय करताना आयकरासंबंधी काही बाबी स्पष्ट व्हाव्यात. भागीदारीतल्या व्यवसायातील नफा-तोटा कंपनीकडे न जाता भागीदारांकडे वर्ग होतो. भागीदारीच्या प्रमाणानुसार भागीदारांमध्ये याची विभागणी होते आणि भागीदारांनी स्वत:च्या वैयक्तिक आयकरामध्ये ही नोंद करावी लागते. मात्र कंपनीच्या आयकराचे विवरणपत्र दर वर्षी न चुकता भरावे लागते.

ग. भागीदारीतील व्यवसायातील पथ्ये

एकूण काय, तर भागीदारीमध्ये व्यवसायाची उभारणी करणे सहज सोपे असते. पण भागीदारीचा करार विश्वासार्ह व्यक्तीशीच करावा. हा करार शक्य तितका वस्तुनिष्ठ आणि स्पष्ट असावा, म्हणजे पुढे भागीदारांमध्ये वादाला जागा राहू नये. हा करार नोंदणीकृत करणे कायद्याच्या दृष्टीने योग्य आणि आवश्यक असते.

करारपत्रामध्ये भागीदारी करण्याच्या आणि भागीदारी तोडण्याच्या सर्व अटी आणि शर्ती योग्य प्रकारे नमूद केलेल्या असाव्यात. त्याचप्रमाणे व्यावसायिक वित्त-उभारणीसाठी मान्यताप्राप्त तत्त्वे, नफ्याचा किंवा नुकसानीच्या वाटणीचे प्रमाण इत्यादी स्पष्टपणे दर्शवलेले असणे खूप आवश्यक असते.

योग्यरीत्या करार करून उभारलेला भागीदारीमधला व्यवसाय दीर्घकाळ चांगला परतावा देतो.

डॉ. प्रसाद अकोलकर,
निमिड सल्लागार

‘आव्हान’ अंक वाचण्यासाठी क्यूआर कोड स्कॅन करा.

उत्पादकता वृद्धीसाठी निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्ता (जनरेटिव्ह एआय)

आजच्या डिजिटल युगात कृत्रिम बुद्धिमत्ता (एआय) ही केवळ एक तांत्रिक नवलाई राहिली नसून ती आपल्या दैनंदिन जीवनाचा आणि व्यवसायांचा अविभाज्य भाग बनली आहे. 'निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्ता' (जनरेटिव्ह एआय) या तिच्याच एक उपशाखेने अलीकडच्या काही वर्षांत महत्त्वाचे स्थान प्राप्त केले आहे.

निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्तेकडे नवीन सामग्री – म्हणजे मजकूर, प्रतिमा, संगीत, चित्रफिती (व्हिडिओ) आणि अगदी संगणक कोड्सच्यासुद्धा निर्मितीची क्षमता असते. उदाहरणार्थ, चॅटजीपीटी, जेमिनी, डॅल–ई (DALL-E) आणि गिटहब को–पायलट (GitHub Copilot) यांसारख्या साधनांनी मजकूर लेखन, ग्राफिक्स डिझाइन आणि सॉफ्टवेअर विकसन या क्षेत्रांत क्रांती घडविली आहे. यांचा वापर करून कंपन्या आणि व्यक्ती त्यांचे काम जलद, कार्यक्षमपणे आणि कमी खर्चात पूर्ण करू शकतात. निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्तेचा मुख्य फायदा म्हणजे ती मानवी सर्जनशीलता आणि तांत्रिक कौशल्य यांचा मेळ घालते, ज्यामुळे उत्पादकता कमालीची वाढते. अलीकडील एका अभ्यासाने हे स्पष्ट केले आहे की, कृत्रिम बुद्धिमत्ता साधने वापरल्याने विविध कामांसाठी लागणारा वेळ लक्षणीयरीत्या कमी होतो, ज्यामुळे व्यक्ती आणि संस्था दोघांनाही मोठा फायदा होतो.

डिसेंबर २०२४मध्ये स्टॅनफोर्ड विद्यापीठ आणि जागतिक बँक यांनी एकत्रितपणे अमेरिकेतील ४,२७८ प्रौढ व्यक्तींवर एक महत्त्वाचे सर्वेक्षण केले. निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्ता साधनांच्या वापरामुळे कामाच्या उत्पादकतेवर होणाऱ्या परिणामांचा अभ्यास करणे हा त्याचा मुख्य उद्देश होता. यामध्ये विविध प्रकारच्या कामांचा समावेश करण्यात आला होता आणि प्रत्येक कामासाठी कृत्रिम बुद्धिमत्तेचा वापर केल्यास किती वेळ वाचतो, याची तुलना करण्यात आली. या अभ्यासाचे निष्कर्ष (कोष्टक पाहा) अत्यंत उत्साहवर्धक आहेत आणि कृत्रिम बुद्धिमत्तेच्या क्षमतेवर प्रकाश टाकतात.

सर्वेक्षणानुसार, निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्ता साधनांचा वापर केल्याने सर्व कामांसाठी लागणाऱ्या सरासरी वेळेत किमान ६०% घट झाली. कामाच्या स्वरूपानुसार वेळेची बचत भिन्न प्रमाणात झाली, परंतु एकूणच उत्पादकतेत लक्षणीय वाढ दिसून आली. काही विशिष्ट कामांमध्ये तर कृत्रिम बुद्धिमत्तेने अविश्वसनीय परिणाम दाखविले. 'ट्रबलशूटिंग' (Troubleshooting) हे असेच एक क्षेत्र होते, जिथे कृत्रिम बुद्धिमत्तेमुळे उत्पादकतेत सर्वाधिक वाढ झाली. या कामासाठी लागणाऱ्या सरासरी वेळेत तब्बल ७६% घट नोंदविली गेली.

म्हणजेच, ज्या समस्या सोडविण्यासाठी तासनतास लागत होते, त्या आता काही मिनिटांत सोडविता येऊ लागल्या. संगणक प्रोग्रॅमिंग, तंत्रज्ञान आरेखन (टेक्नॉलॉजी डिझाइन), सखोल विचार आणि निर्णयप्रक्रिया (Critical thinking decision making) आणि गणित यांसारख्या बौद्धिक आणि तांत्रिक कामांमध्येही कृत्रिम बुद्धिमत्तेमुळे उत्पादकतेत भरीव सुधारणा झाली. यामुळे, विकासकांना, डिझायनर्सना आणि विश्लेषकांना अधिक जटिल समस्यांवर लक्ष केंद्रित करता आले.

लेखनासारख्या दैनंदिन कामांमध्येही कृत्रिम बुद्धिमत्तेने आपली उपयुक्तता सिद्ध केली. सर्वेक्षणानुसार, 'लेखन' हे कृत्रिम बुद्धिमत्तेच्या मदतीने सर्वात जलद पूर्ण होणारे काम ठरले. ब्लॉग्ज, जाहिराती, विपणन सामग्री, अहवाल, बातम्या, सर्जनशील सामग्री यांच्या लेखनासाठी कित्येक तास / दिवस / महिने लागू शकतात. निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्तेमुळे उपरोक्त कामे अगदी कमी वेळात आणि उच्च दर्जाची करता येतात.

मानवी कौशल्यावर आधारित कामांमध्येही कृत्रिम बुद्धिमत्तेचा प्रभाव दिसून येतो. कर्मचारी व्यवस्थापन (Personnel Management) आणि प्रशिक्षण (Instructing) यांसारख्या कामांमध्ये कृत्रिम बुद्धिमत्तेमुळे उत्पादकता किमान ६५% वाढली. ही बुद्धिमत्ता मानवी निर्णयप्रक्रिया किंवा व्यवस्थापन बदलत नाही, तर त्यांना पूरक ठरते. उदाहरणार्थ, कृत्रिम बुद्धिमत्ता डेटा विश्लेषण करून व्यवस्थापकांना अधिक माहितीपूर्ण निर्णय घेण्यासाठी किंवा प्रशिक्षकांना अभ्यासक्रम तयार करण्यामध्ये आणि प्रशिक्षण सामग्रीचे व्यवस्थापन करण्यात मदत करू शकते.

सॉफ्टवेअर विकसनामध्ये गिटहब कोपायलटसारखी साधने कोडिंग प्रक्रिया गतिमान करतात. यामुळे विकसकांना संगणक कोड लिहिण्यासाठी लागणारा वेळ कमी होतो, कारण ही साधने स्वयंचलितपणे कोड सुचवितात आणि त्यामधील चुकासुद्धा शोधतात. यामुळे प्रकल्प पूर्ण होण्याचा वेळ कमी होतो आणि उत्पादकता वाढते. ग्राहक सेवेमध्ये, चॅटबॉट्स आणि आभासी साहाय्यक (व्हर्च्युअल असिस्टंट्स) ग्राहकांच्या प्रश्नांना त्वरित उत्तरे देऊन मानवी कर्मचाऱ्यांवरील ताण कमी करतात.

निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्तेच्या प्रगतीमुळे भविष्यात उत्पादकता आणखी वाढण्याची चिन्हे आहेत. शिक्षण, आरोग्यसेवा आणि मनोरंजन यांसारख्या क्षेत्रांत तिचा वापर वेगाने वाढत आहे. उदाहरणार्थ, वैद्यकीय क्षेत्रात ही बुद्धिमत्ता रुग्णांच्या डेटाचे विश्लेषण करून निदान प्रक्रिया गतिमान करू शकते. शिक्षण क्षेत्रात, वैयक्तिकृत शिक्षणसामग्री तयार करण्यासाठी हिचा वापर होऊ शकतो.

निष्कर्ष

निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्ता हे तंत्रज्ञानाचे भविष्य आहे, जी रोजच्या, विशिष्ट नियमांनुसार

आणि पुन:पुन्हा केल्या जाणाऱ्या कामांमध्ये मोलाची मदत करून उत्पादकता वाढविण्यात आणि मानवी क्षमता विस्तारण्यात महत्त्वाची भूमिका बजावत आहे. वेळेची बचत, खर्च कमी करणे आणि सर्जनशीलता वाढविणे यांसारख्या फायद्यांमुळे हे तंत्रज्ञान सर्व क्षेत्रांत लोकप्रिय होत आहे. तथापि, त्याचा जबाबदारीने वापर करणे आणि त्याच्याशी संबंधित आव्हानांचा – उदाहरणार्थ, डेटा गोपनीयता, नैतिकतापूर्ण वापर आणि रोजगारावर होणारे नकारात्मक परिणाम – सामना करणे अत्यावश्यक आहे. भविष्यात निर्मितिक्षम कृत्रिम बुद्धिमत्तेचा योग्य वापर केल्यास आपण अधिक कार्यक्षम आणि सर्जनशील विश्व निश्चितपणे निर्माण करू शकतो.

– डॉ. संजीव तांबे

आर्टिफिशियल इंटेलिजन्स आणि

मशीन लर्निंगबद्दल प्रशिक्षण आणि लेखन.

काळ, काम, वेग तक्ता

कार्य	**कृत्रिम बुद्धिमत्तेची मदत न घेता लागलेला सरासरी वेळ (मिनिटे)**	**कृत्रिम बुद्धिमत्तेची मदत घेतल्यानंतर लागलेला सरासरी वेळ (मिनिटे)**	**उत्पादकतेमधील वृद्धी (%)**
लेखन	८०	२५	किमान ६८%
विश्लेषण	७६	२६	किमान ६५%
ट्रबलशूटिंग (Troubleshooting)	११५	२८	किमान ७६%
सखोल विचार आणि निर्णयप्रक्रिया	७९	२८	किमान ६५%
वेळेचे व्यवस्थापन	७७	२९	किमान ६२%
समस्येची पूर्ण सोडवणूक	१२२	३०	किमान ७५%
कर्मचारी व्यवस्थापन	१०३	३२	किमान ६५%
प्रशिक्षण	९३	३१	
संगणक प्रोग्रॅमिंग	१२९	३३	किमान ७४%
तंत्रज्ञान आरेखन (technology डिझाइन)	१४२	३९	किमान ७२%
गणित	१०८	२९	किमान ७%

सायबर विश्लेषक आणि 'रिस्पॉन्सिबल नेटिझन्स'चे सहसंस्थापक श्री. जोशी यांचा इशारा

एआय ठरतोय तरुणाईचा नवा 'पार्टनर' – माहिती चोरीचीही शक्यता..

व्हीजेटीआयचे ज्येष्ठ प्राध्यापक डॉ. फारूक काझी यांच्या मते चॅटजीपीटीसारखी टूल्स वापरताना आपण सुरुवातीपासूनच वैयक्तिक माहिती तिथे देत असतो. आपण अनेकदा अटी-शर्ती न वाचताच परवानगी देतो. 'ओमनी जीपीटी' प्रकरणात तीस हजार यूजर्सची माहिती चोरली गेली होती आणि त्यात ई-मेल, सोशल मीडिया अकाउंट्स याबरोबरच काही वैयक्तिक संवादही होते, असे त्यांनी सांगितले. त्यामुळे आपणच आपले तपशील या एआयच्या हाती देत असल्याकडे त्यांनी लक्ष वेधले.

सायबर विश्लेषक आणि 'रिस्पॉन्सिबल नेटिझन्स'चे सहसंस्थापक जोशी यांनी मात्र वेगळाच इशारा दिला. एआय नेहमीच योग्य सल्ला देतो असे नाही. एआयला तुम्ही नेमकी 'प्रॉम्प्ट' कशी देता, यावर त्याचे उत्तर ठरते. काही वेळा मिळालेल्या उत्तरामुळे एखाद्या व्यक्तीच्या टोकाच्या भावना उद्दीपित होऊ शकतात. विशेषत: एकट्याने राहात असलेल्यांबाबत तर हे धोकादायक ठरू शकते, असे ते म्हणाले.

तरुणाईने या नव्या प्लॅटफॉर्मवर मैत्री करायला सुरुवात केली. तिथेही समोर कोणीतरी माणूस असायचा. परंतु तरुणाईसाठी आता मैत्रीची व्याख्या बदलत चालली आहे. अनेक जण आज आपले विचार, भावभावना आणि एकटेपणा व्यक्त करण्यासाठी हाडामांसाच्या मित्राकडे न येता 'एआय चॅटबॉट्स'कडे वळताना दिसत आहेत.

अभ्यासक्रमातील एखादा प्रकल्प पूर्ण करणे, झटपट माहिती मिळवणे इथपर्यंत एआयचा वापर आतापर्यंत सीमित होता. परंतु आता काही जण त्यापुढे जात एआयशी व्यक्तिगत संवाद साधू लागले आहेत. अनेक जण या यंत्राशी बोलताना त्याला काही नावेही देतात. या संवादाची त्यांना एवढी सवय होऊ लागते की, हळूहळू ते वास्तवातील नात्यांपासून दूर जात असल्याचे निरीक्षण मानसशास्त्रज्ञ मानसी आमडेकर नोंदवतात.

पूर्वी मित्र नाक्यावर किंवा कट्ट्यावर भेटायचे आणि चहाच्या वाफाळत्या कपाबरोबर गप्पा रंगायच्या. परंतु मोबाइल हाती आल्यापासून या गप्पांनाही कात्री लागली असून नाक्यावरील मित्र पाचव्या मिनिटाला मोबाइलमध्ये डोके खुपसत असल्याचे दिसते. त्यामुळे तरुणांचा प्रत्यक्ष संवाद कमी झाला आहे. परिणामी, हे चॅटबॉट्ससारखे 'पार्टनर' त्यांना खुणावू लागल्याचे आमडेकर सांगतात. त्यात हे यंत्र तुम्हाला उलट प्रश्न विचारत नसल्याने तरुणांना हे आणखी आवडते. परंतु त्यामुळे वास्तवातील मतभेद झिडकारले जात असल्याची भीतीही त्यांनी व्यक्त केली.

भावनिक अस्थिरतेच्या काळात एआयचा थोडा वापर उपयुक्त ठरू शकतो, असे निरीक्षण मानसशास्त्रज्ञ मनाली रणदिवे-सबाने नोंदवतात. पण हा संवादच प्रमुख आधार झाला, तर ते धोकादायक ठरते. माणसांशी अथवा प्राण्यांशी बोलताना माणसाच्या मनात जी संप्रेरके तयार होतात, ती या यंत्राशी संवाद साधताना होत नाहीत, त्यामुळे ते केवळ भासमान समाधान उरते, असा इशाराही त्या देतात.

समीक्षा राणे, म.टा., मुंबई,

व्यवस्थापनातील छोटासा बदल

AS IF MD

मी मागे राजगोपाल या माझ्या Dy. Admin Officerबद्दल लिहिले होते. राजगोपाल कंपनीच्या अत्यंत महत्त्वाच्या काळात होता. कंपनी चार ठिकाणी प्लांट उभारत होती. माणसांची भरती चालली होती. माणसे सारखी इकडून तिकडे फिरत होती. निरनिराळ्या ठिकाणाहून आलेल्या माणसांच्या कामाच्या पद्धती निरनिराळ्या होत्या. कंपनीमध्ये महिलावर्गाचीही भरती होती.

राजगोपालचा स्वभाव एकलकोंडा, फार बोलत नसे. मागे मी त्याचे इंग्लिश कसे सुधारेल याबद्दल लिहिले होते. या प्रसंगामुळे तुम्हाला कळले असेलच की तो सर्व मनात ठेवत असे. अर्थात कधीकधी स्फोट होत असे.

तसे Dy. Admin म्हणजे तो हरकाम्याच होता. त्याचे महत्त्वाचे काम तिकिटे बुक करणे. त्या काळी आयत्या वेळी रेल्वेची तिकिटे मिळणे दुरापास्त होते. वेटिंग लिस्टवर १००वा वगैरे नंबर असे. (सर्व प्रक्रिया मॅन्युअल. खिडकीत माणूस देईल तो नंबर.)

राजगोपाल काय करत असे, माहीत नाही. पण माणसे पाठवत असे. पुढे कधीतरी तक्रार आली की राजगोपालने गाडीतल्या टीसीशी संधान बांधले आहे. तो नुसताच गाडीत चढवतो आणि सीट मिळण्याची किंवा स्लीपर मिळण्याची सोय चार स्टेशन गेल्यावर होते. मला नंतर कळले की राजगोपाल तिकीट आधी काढत नाही. आयत्या वेळी टीसीकडून काढून ऑफिसरच्या हातात ठेवतो व आता तुमचे तुम्ही असे सांगतो. एकदा मी विचारले तर म्हणाला की, ''आपल्या कंपनीत सर्व तिकिटे आयत्या वेळी कॅन्सल होतात. त्यात कंपनीचे कितीतरी पैसे वाया जातात. म्हणून मी ऑफिसर स्टेशनवर दिसल्यावरच तिकीट काढतो.'' मी कपाळाला हात लावला!

त्याने एकदा मलाच दम दिला. तो समोर असताना मी म्हटले की ''मी जरा खाली जाऊन येतो.'' ''कशाला?'' (EDला असे उद्धटपणे विचारता येणे फक्त MMCमध्येच शक्य होते. भाऊंमुळे सगळी मुले-मुली Empower ना!) ''जरा ब्लेड आणायला जातोय.'' ''मग मला सांगा.'' ''मला माझी खाजगी कामे ऑफिसच्या लोकांना सांगायला आवडत नाही.'' ''सर, तुम्ही अशा कामात तुमचा वेळ फुकट न घालवता आम्हाला सांगा व त्या वेळात कंपनी मोठी कशी होईल याचा विचार करा.'' ''बरं, तू ब्लेड आण.'' मी विचार करत बसलो.

आता या माणसाची माझ्यासाठी अभिमानास्पद असलेले मोठी गोष्ट! कंपनी Expansion करत असताना प्रोजेक्टसाठी सारखे पैसे लागत होते. मी निरनिराळ्या अर्थसंस्थांकडून long-term पैसे आणत होतोच. शिवाय Working Capital Limits वाढवून घेत होतो. अशा परिस्थितीत राजगोपालने मला विचारले की, ''मी काही व्यवस्था करू का? आपल्याला जर साइटवर गाड्या हव्या असतील, तर मी व्यवस्था करू शकतो. माझी ओळख आहे.'' मी म्हटले,

‘‘आपण तीन साइट्सवर जीप घ्यायचा विचार करत आहोत.’’

काही दिवसांनी त्याने कुठल्या तरी कागदांवर माझ्या सह्या घेतल्या. मी विचारल्यावर म्हटले की ‘‘माझदा’ नावाच्या नवीन लीजवर इक्विपमेंट देण्यासाठी स्थापन झालेल्या कंपनीने दिले आहेत.’’ जाता जाता ती हर्षद मेहताची कंपनी आहे हीसुद्धा माहिती दिली. काही दिवसांनी मला साइटकडून कळले की त्यांना जीप्स मिळाल्या आहेत. माझ्या फारसे लक्षात आले नाही, कारण एकूण त्या वर्षाच्या Capital Budgetमध्ये जीपचे कर्ज लक्षात आले नसेल.

बहुधा थोडे हप्ते व्यवस्थित गेले असतील. पण कंपनी आर्थिक संकटात आल्यावर प्रथम बळी भेटायला न येणाऱ्या क्रेडिटरचा जातो. त्यानुसार माझदाचे पैसे थकले. राजगोपाल काय करत होता माहीत नाही, पण मधून मधून माझदाचा एखाद-दुसरा तरी हप्ता द्यायला हवा. ते लोक विचारत होते, पण ‘‘मी थांबवलंय’’ असे म्हणायचा. काही वेळा अगदी सहज बोलल्यासारखे ‘‘तुम्हाला भेटायला यायचं म्हणतात’’ असे म्हणत असे. मग ‘‘येऊ दे केव्हाही मी मुंबई असताना’’ हे म्हणूनही बरेच महिने गेले. एकदा तो म्हणाला, ‘‘माझदाचे लोक उद्या येऊ म्हणतात. येऊ दे का?’’ ‘‘येऊ दे की.’’ दुसऱ्या दिवशी तीन जण सूट-बूट-टायमध्ये आले. मागे मी भाषेबद्दल लिहिले होते की मोठ्या कंपनीतले लोक outstanding मागताना कधी अरेरावीने, आक्रस्ताळेपणाने उलट बोलत नाहीत. प्रथम तुम्हाला रिलॅक्स करतात. कधी पैसे देताय? बरेच दिवस झाले असा भाव साधारणपणे चेहऱ्यावर असतो. मुख्य म्हणजे तुमच्या पैशाशिवाय अडले नाही, आमची कंपनी मोठी आहे, पण वेळेवर पैसे जमा करणे माझे काम आहे असा भाव असतो. (मी ICICIने MMCकडील Recoveryसाठी नेमलेल्या एजंटचा अनुभव पुढे कधीतरी देणार आहे.)

उभ्याउभ्याच हस्तांदोलन करताना वातावरण हलके करण्यासाठी माझदाचे प्रमुख हसत म्हणाले, ‘‘Mr. Newalkar, we told several times to Rajgopal that we want meet your MD; but Rajgopal behaves as if he is the MD.’’ वस्तुत: या विनोदाला मी हसावे अशी त्यांची अपेक्षा असावी. तर मी एकदम रागावल्यासारखे करून ‘‘Why should he say that’’ असे म्हटले. वातावरण एकदम तंग झाले. काहीतरी चुकले असे वाटत असताना मी म्हटले, ‘‘From where these word ‘as if’ came? He is our company's MD, isn't it?’’ आम्ही सगळे एकदम हसलो. ते म्हणाले, ‘‘Now we know why your officers are so confident and loyal. With MD like you, it now looks natural.’’ मी म्हटले, ‘‘छे, if the Chairman is like Bhausaheb, my father, all of us behave like this.’’

अर्थात ते चेक घेतल्यावरच उठले, हे सांगायला नकोच.

– अनिल नेवाळकर

व्यवस्थापकीय संचालक

महाराष्ट्र मिनरल्स कॉर्पोरेशन लि.

सेंट्रल बँक ऑफ इंडिया

कै. भाऊसाहेब नेवाळकर

संचालक मंडळासमोर हा प्रस्ताव आला आणि अध्यक्ष बी.एन. आडारकर यांनी तो संमत करावा, अशी शिफारस केली. संचालक मंडळात व्ही.एम. भिडे, एम. नरसिंहम, कामदार एलियास हे शासकीय सदस्य असल्यामुळे हा प्रस्ताव त्वरित संमत होण्याबद्दल संजय गांधींना शंका वाटली नसावी. जेव्हा प्रस्ताव संचालक मंडळापुढे मंजुरीसाठी आला, तेव्हा त्यावर प्राथमिक स्वरूपाची चर्चा झाली. परंतु या मोटार उत्पादनाचा संपूर्ण प्रकल्प मागून घ्यावा आणि तो तपासून मग निर्णय करावा, असा सूर निघाला. अध्यक्ष सोडल्यास अन्य संचालकांचे याबाबत एकमत होते. तथापि, पंजाब नॅशनल बँकेने जर कर्ज मंजूर केले आहे व कर्जाची निकड आहे, तर विलंबावर टाकू नये असा व्यवस्थापनाचा आणि अध्यक्षांचाही युक्तिवाद होता. त्यामुळे असे विनोदाने बोलले जाई की - सेंट्रल बँक बोर्ड हे द्विसंचालक बोर्ड आहे - एक अध्यक्ष व दुसरे इतर.

सर्व संचालकांना प्रकल्पाबद्दल शंका असल्याने मूळ प्रकल्प काय आहे हे संचालकांना अवगत व्हावे, असा सूर प्राथमिक चर्चेत निघाला आणि त्याच्या प्रती मिळवून त्या प्रसृत कराव्या असे सुचवण्यात आले. यामुळे कालहरण होणार हे स्पष्ट होते. तथापि, ही मागणी रास्त असल्यामुळे ती डावलता येणे शक्य नव्हते. शेवटी या प्रकल्पाच्या प्रती आणवण्यात आल्या आणि संचालकांना पुरवण्यात आल्या. त्यानंतर संचालक मंडळाची बैठक भरली, तेव्हा हा विषय चर्चेला घेण्यात आला. हा प्रकल्प जरी इंजिनिअर्स (इंडिया) लि.ने तयार केला असला, तरी त्यांनाही त्याचे सर्वच बाबतीत समर्थन करणे शक्य नव्हते. माझ्यासारख्या काही संचालकांनी प्रकल्प काळजीपूर्वक अभ्यासल्यानंतर असे आढळून आले की शासन पुरस्कृत संस्थेनेही अनेक बाबतीत संदिग्धता ठेवलेली होती, बऱ्याच प्रमाणात जर-तरची भाषा वापरण्यात आली होती. अनेक गोष्टींबाबत पानापानावर टिप्पण्या होत्या.

सेंट्रल बँकेचे संचालक मंडळ हे वरिष्ठ पदावर कार्य करून उद्योगविषयक दीर्घकालीन अनुभव मिळवलेल्या आणि रिझर्व्ह बँकेने तज्ज्ञांची मते आजमावून निर्भीड व्यक्तींची खास निवड करून बनवलेले होते. आश्चर्याची गोष्ट ही होती की मंडळाच्या बैठकीबाहेर एकमेकांना भेटून प्रस्तावांचा खल करून संचालक आपली मते कधीही बनवत नसत. तथापि, साधारणपणे अनेक प्रश्नांबाबत त्यांची मते बहुधा मिळतीजुळती असत.

हा प्रकल्प अनेक मुद्द्यांबाबत सशर्त आहे,

असा अभिप्राय व्यक्त करण्यात आला. तेव्हा याचा विचार अधिक चोखंदळपणे होणे अगत्याचे आहे असे सुचवण्यात आले. संजय गांधींचे तगादे चालूच असल्यामुळे अध्यक्षांनी कर्जमंजुरीची शिफारस केली.

संचालक मंडळाची बैठक भरली, तेव्हा प्रत्येक संचालकाने आपापले मनोगत व्यक्त केले आणि प्रकल्पात व्यक्त केलेल्या शंकास्थळांवर बोट ठेवून विरुद्ध मत प्रदर्शित केले. जेव्हा माझ्यावर अभिप्राय व्यक्त करण्याची पाळी आली, तेव्हा मी म्हटले, ''अध्यक्ष महोदय, मोटार उद्योग हा भारी उद्योग क्षेत्रात पडतो. तो यशस्वी होण्यासाठी अनेक बाजूंनी तयारी करावी लागते. मोटारीचे उत्पादन ही सहज जमण्यासारखी गोष्ट नव्हे. सामान्य व्यक्तींच्या आवाक्याबाहेर असणारा, पण त्याहीपेक्षा उद्योगधंद्याचा काहीही अनुभव नसलेल्या व्यक्तीला तो उभारणे व यशस्वीपणे चालवणे हे दुर्घट काम आहे. संजय गांधींनी पूर्वी कोणता लघु वा भारी उद्योग सुरू केला व यशस्वी करून अनुभव गाठी बांधला, हे पाहावयास हवे. पीपल्स कार या गोंडस नावाखाली संपूर्ण भारतीय बनावटीची मोटार तयार करणे आणि ती रस्त्यावर निर्धोक चालेल अशी शाश्वती देणे हे सोपे नाही. परदेशी मोटार कंपन्यांच्या सहयोगाने सुरू असलेल्या भारतीय कंपन्या अद्यापि चांगल्या मोटारी बनवू शकलेल्या नाहीत.''

मी त्या वेळी भारतात इटालियन 'फियाट' कंपनीच्या सहयोगाने वालचंद हिराचंद या द्रष्ट्या उद्योगपतीने स्थापन केलेल्या प्रीमियर ऑटोमोबाइल्स या कंपनीच्या संचालक मंडळात होतो व हा उद्योग किती क्लिष्ट आहे, हे माझ्या ध्यानात आले होते.

अध्यक्ष – त्यांना जमले नाही, म्हणून इतर कोणी प्रयत्न करू नये का?

मी – जरूर प्रयत्न करावे. पण त्यासाठी भक्कम पूर्वकार्यानुभव गाठी असायला हवा. तसेच प्रकल्पाबद्दल विश्वास वाटायला हवा. प्रकल्पच जागोजागी सशर्त आहे, यावरून तो त्रुटीयुक्त आहे. शिवाय, अध्यक्ष महाशय, माझ्या मुलाने असा प्रकल्प केला असता तर तो मंजूर केला असता का?

या प्रश्नाचे नकारार्थी उत्तर स्पष्ट होते. शेवटी अध्यक्षांची शिफारस असूनही संचालक मंडळाने तो प्रस्ताव फेटाळला. अध्यक्षांची पंचाईत झाली. त्यांनी त्यातून मार्ग काढला. त्यांना २० लाख रुपयांचे प्रस्ताव आपल्या अधिकारात मंजूर करता येत असत. ते संचालक मंडळापुढे माहितीसाठी ठेवण्याची गरजही नव्हती. त्या अधिकारात २० लाख रुपये संजय गांधींना दिले गेले. मोटारीचे मर्म तिच्या इंजिनात आहे. पुढे संसदेत असे सिद्ध करण्यात आले की जेव्हा परवान्यासाठी मोटार सादर केली गेली, तेव्हा तिचे इंजिन नेपाळमधून वाममार्गाने आयात करून बसवले आणि वेळ मारून नेल्याचा प्रयत्न केला गेला.

क्रमश:

शेवटचं पान वहीचं...

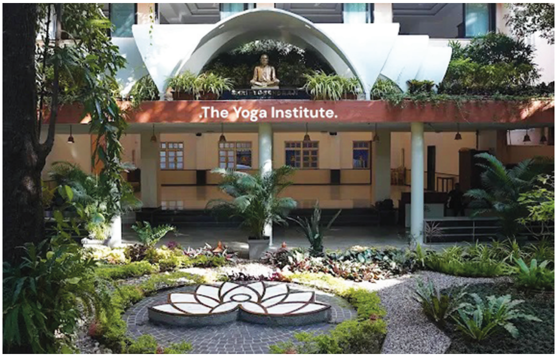
प्रवेश

मागे मी म्हटले होते की, मी सांताक्रूझ येथील Yoga Instituteला जॉइन झालो. जॉइन म्हणजे दररोज सकाळी अर्धा-एक तास जाऊन एका मोठ्या हॉलमध्ये जयदेव यांच्या देखरेखीखाली शरीर थोडे पुढे-मागे, दोन्ही बाजूंना वाकवणे सुरू केले. त्याच्या जोडील पाच-सहा उठाबशांसारखी हालचाल. एखाद्या कोर्ससारखे तेथे दररोज जाणे अनिवार्य नव्हते. जाण्यात बऱ्यापैकी नियमित होतो हे खरे आश्चर्यच! कारण शिवाजी पार्कहून भल्या सकाळी नियमितपणे दररोज गाडी चालवत सांताक्रूझला जाणे म्हणजे माझ्या जवळचा डॉक्टर बेस्ट, मग त्याची पदवी काही का असेना अशा माझ्या मन:प्रवृत्तीविरुद्धच.

सुरुवातीला कोणीतरी एक-दोन आसने दाखवली (जयदेवसुद्धा असतील). जयदेव स्वत: सारखे फेऱ्या मारत असत व सर्वांवर बारीक लक्ष ठेवून निरीक्षण करत असत. कधीकधी थांबूनही पाहत असत. पण बहुधा सूचना तशा कमीच. (हे योग शिक्षकांचे वैशिष्ट्य. कधी अंगाला हात लावत नसत, हस्तांदोलन तर अजिबात नाही. योग्याला स्पर्श बहुधा निषिद्ध. किंजवडेकर तर चार फूट अंतर ठेवूनच उभे असत.) इतर साधकही असावे ठेवून अंतरी असेच. एकमेकांना ओळख दाखवणेसुद्धा नाहीच. बोलणे कमीच. आपण यायचे, आपणच आणलेली चटई पसरून त्यावर आपली आपणच आसने करायची व न बोलता, चटई आवरून निघून जायचे. आतासारखी एकसाथ, 'सांघिक' 'व्यायाम' करायची पद्धत नव्हती. योगसाधना एकट्याने (एकांतात) करायची गोष्ट आहे. आपुलाच अनुभव आपणाशीच अशीच धारणा होती. माझी स्वत:ची धारणा अजूनही तशीच आहे. पण वैयक्तिक लक्ष अत्यंत महत्त्वाचे. नवउद्यमीने स्वत:चे स्वत: करणे वा टीव्ही प्रक्षेपणाने शिकणे. आता घरी स्वत: करा हे गुरूने सांगितल्यावर (आणि ते केव्हातरी स्वत:होऊन सांगणारच, कारण तुमची यापुढची प्रगती शक्य नाही), तुझी धाव इथपर्यंतच असे वाटल्यावर किंवा आता दुसऱ्या गुरूकडे जा, माझे आहे ते सर्व आता रिकामे केले आहे. पुढच्यासाठी अधिक अनुभवी गुरू हवे.

म्हणून सुरुवातीचे हे दिवस तसे लक्षात ठेवण्यासारखे नव्हते. शिवाय या काळात मी माझ्या कामात पूर्ण व्यग्र होतो व सतत फिरतीवरही असे. मुंबईत असेन तेव्हाच जाणे होई. कधी जयदेवांच्या ऑफिसमध्ये जाऊनही गप्पा होत असाव्यात. (भाऊंचा निरोप वगैरे असेल तर.)

या काळात बहुधा जयदेवांच्या लक्षात आले असावे की माझी काही प्रगती होत नाही. मी प्रगती म्हणजे काय याबद्दल अनभिज्ञ असल्याने मी नापास होत आहे हेच मला कळत नव्हते. पण जयदेवांना वाटले असणार आणि अनुभवी गुरू (खरे तर 'अनुभवी गुरू' हे शब्द म्हणजे गुरू शब्दाची द्विरुक्ती आहे. कारण 'गुरू'ची



अडचण आहे. कारण २२ जर्मन लोकांचा ग्रूप कोर्ससाठी येणार आहे, म्हणून बाकी कोणाला घेत नाही. (Please Note, गुरू मॅनेज करता येईल एवढेच लोक घेत. आला उमेदवार की घे त्याला असे नाही.) मी म्हटले, ''मग अडचण काय?'' ते म्हणाले, ''मी इंग्लिशमध्ये बोलणार, मग एक जण जर्मनमध्ये ट्रान्स्लेट करणार. म्हणजे तुझा निम्माच कोर्स होणार.'' मी ताबडतोब

व्याख्याच मुळी आधी पोहोचलेला - म्हणजे 'अनुभव घेतलेला' असाच आहे. पण इथे सुस्पष्ट करण्यासाठी लिहिले आहे.) जसा साधकांच्या मनात शिरण्याचा अचूक क्षण पकडतात, तसा एक दिवशी असाच जयदेवांना भेटायला गेलेलो असताना त्यांनी ''Why don't you take one week course. Every month it starts on second Saturday. It will help you Ago'' म्हटले. (May नव्हे! Will बरं का!) Fee Rs. 300/-, second Saturdayच्या आधीच्या शुक्रवारी संध्याकाळी आश्रमात हजर होऊन पुढच्या शुक्रवार संध्याकाळपर्यंत तिथेच राहायचे, असे या कोर्सचे स्वरूप होते.

मी हो हो म्हटले. पण पुढील २-३ महिने second Saturdayच्या तारखा हुकल्या (किंवा जॉइन व्हावेसे वाटले नाही. पतंजलीच्या भाषेत तीव्र संवेग नसेल.) मग एके दिवशी असाच रु. ३००/- घेऊन गेलो व १ week courseला जॉइन व्हायचे म्हणालो, तर जयदेव थोडे विचारात पडले व म्हणाले, या आठवड्यात

म्हटले, ''हरकत नाही, निम्मा योगी तर निम्मा योगी.'' (स्मितच बरं का. खळखळून हसणे योग्याला बहुधा निषिद्धच, किंजवडेकरांना तर मी कधी हसताना पाहिले नाही. पण अनेक सिद्ध गुरूंचे हास्य लहान मुलासारखे असते, असे वर्णन वाचले आहे.) ''आता तयारीने आलोच आहे, शिवाय परत पुढच्या महिन्यात जमेलच असे नाही. तसे दोन-तीन महिने गेलेच आहेत. तेव्हा याच क्लासला जॉइन होतो.'' मग जयदेव क्षणभर विचार करून म्हणाले, ''You are very busy in your company; and have lot of responsibilities. समजा, कोर्स केल्यावर तुला वाटले की कंपनी वगैरे सोडून द्यावी आणि पुढचे कोर्सच करावेत, तर काय करशील?'' मी ताबडतोब म्हटले की ''तसे वाटले तर अर्थातच पुढचा कोर्सच करीन.'' ते म्हणाले, ''ठीक'' व त्यांनी पैसे घेऊन रिसीट दिली.

तिथल्या वास्तव्याच्या अनुभवांचा परिणाम काय झाला, हे पुन्हा केव्हातरी..

अनिल नेवाळकर

'आव्हान' हे नियतकालिक अनिल गणेश नेवाळकर यांनी 'निमिड'साठी प्रकाशित केले. ११८, पहिला मजला, ब्रॉडवे शॉपिंग सेंटर, डॉ. बाबासाहेब आंबेडकर मार्ग, दादर (पूर्व)- ४०००१४. E-mail : info@nimid.org