विश्व पांथस्थ

अनिवासी भारतीयांसाठी पहिले मराठी मासिक **VISHWA PANTHASTHA**

वर्ष : १ । अंक : ४ । जून २०१८ (मासिक) । मूल्य ₹ १०० । AED 10 । US$ 2 www.panthastha.com

परतणारे भारतीय
Reverse Migration

शेतकरी विरोधी कायदे

PANTHASTHA ANDROID APP

MS DHONI
CRICKET ACADEMY
SPORTS
EDUCATION +
Now opportunity to learn the game from "DHONI"
ADMISSION OPEN NOW
INDIA'S FIRST
MS.DHONI'S
Residential Cricket Academy
+ RESIDENTIAL
NON-RESIDENTIAL
365 DAYS CRICKET (INDOOR NETS)
ACADEMIC FACILITY
HOSTEL FACILITY
RESIDENTIAL CRICKET PROGRAM
START YOUR SPORT CARRIER TODAY!
What if your child learns to PLAY and get EDUCATION together?
Associated Partners
SGR
International School
INDIA : 507/ Kanchanganga Estate Condominum, Narendra Nagar, Nagpur 440015.
UAE : 903/CBD 22, Sunstar 1, International City Dubai.
Call Now
+91 860 010 6939 | +971 585 31 0909

अनुक्रमणिका

- संपादकीय : परतणारे भारतीय ४
- आमचे ब्रँड्स मोठे का होत नाहीत ? ६
- कविता : शवागार ८
- तो एक तास ९
- दुबई-इंदौर वासियोंका संमेलन १०
- इंग्रजी प्रकाशनाचे मार्ग ११
- शेतकरी कायद्याचा गळफास १३

विश्व पांथस्थ

विश्व पांथस्थ
वर्ष १, अंक ४
जून २०१८

अनिवासी भारतीयांसाठीचे पहिले मराठी मासिक

संपादक
संदीप वसंतराव कडवे
कार्यकारी संपादक
रवींद्र गुर्जर

वितरण साहाय्य
राजन तावडे, अबू धाबी
गजानन खोलगडे, बहरीन
धवल नांदेडकर, फुजेरा
वीरभद्र कारेगावकर, अजमान
किशोर मुंढे, अजमान

मुखपृष्ठ आणि सजावट
मंदार प्रिंटर्स, पुणे

मूल्य : ₹100 | AED 10 | US$ 2

Vishwa Panthastha
Year 1, Issue 4
June, 2018

First Marathi Monthly For NRI Maharashtrians

Editor
Sandeep Vasantrao Kadwe
Managing Editor
Ravindra Gurjar

Distribution Support
Rajan Tawde, Abu Dhabi
Gajanan Kholgade, Bahrain
Dhawal Nandedkar, Fujerah
Veerbhadra Karegaonkar, Ajman
Kishor Mundhe, Ajman

Cover & Design
Mandar Printers, Pune

Price : ₹. 100 | AED 10 | US$ 2

विश्व पांथस्थ हे मासिक मालक, मुद्रक व प्रकाशक संदीप वसंतराव कडवे यांनी ए-७०३, निसर्ग सिटी-२, कस्पटे वस्ती, वाकड, पुणे - ४११०५७ येथे प्रसिद्ध केले.
संपादक - संदीप वसंतराव कडवे
(पीआरबी कायद्यानुसार जबाबदारी)

'Vishwa Panthastha' monthly publication is owned, printed & published by Sandeep Vasantrao Kadwe, and published at A-703, Nisarg City-2, Kaspate Vasti, Wakad, Pune - 411 057.
Mob.: +91 9860678844
e-mail : editor@panthastha.com
website: www.panthastha.com
Editor - Sandeep Vasantrao Kadwe
(Responsible for Selection of News & Articles under the PRB Act.)

या अंकातील मतांशी संपादक सहमत असतीलच असे नाही.

संपादकीय

परतणारे भारतीय (Reverse Migration)

अनिवासी भारतीय परदेशात जातो तो मुख्यत्वे नोकरीसाठी व त्यातही चांगल्या पगाराच्या नोकरीसाठी हे वास्तव आहे. याचाच दुसरा अर्थ म्हणजे भारतात त्याच्या शिक्षणाला, अनुभवाला अथवा अपेक्षेला साजेसी नोकरी, पगार व वातावरण त्याला मिळत नाही म्हणून तो परदेशी जातो.आपल्या वकुबानुसार काम करीत मोठाही होतो. भारतीय अर्थव्यवस्थेचा हा पराभव होताना इतर देशांच्या अर्थव्यवस्थेचा विजय होतो. अमेरिकेत, ऑस्ट्रेलियात, कॅनडात व न्यूझीलंडमध्ये बरेचसे भारतीय कायमचे स्थलांतरित होतात. मग जो मिळेल तो जॉब, मिळेल तो पगार असे करत त्यांच्या अनिवासी आयुष्याची सुरवात होते. भारतात अधिकारी पदावर काम केलेले अनेक जण कमी हुद्द्यावर, कमी पगारावर देखील त्या देशात स्थलांतरित होतात व कालांतराने मोठ्या पदावर जातात किंवा स्वतःचा व्यवसाय करतात, पैशाबरोबर मानसन्मान देखील मिळवतात. पण प्राथमिक मुख्य गोष्ट म्हणजे परदेशी पासपोर्ट मिळवणे हीच असते. युरोपचा पासपोर्ट मिळणे इतके सोपे नाही. म्हणून तिकडे कायमचे स्थलांतर कमी होते. या बहुतेक देशांत सोशल सिक्युरिटी स्कीममुळे पासपोर्ट होल्डरना अनेक फायदे मिळतात. ग्रीनकार्ड होल्डर किंवा लँडेड इमिग्रंट यांनाही अनेक सुविधा असतात. शिक्षण मोफत असते, आरोग्यविषयक सुविधा असतात. प्रत्येक देशाची अर्थव्यवस्था वेगळी असते, त्यामुळे राहणीमान वेगळे असते. या सर्वांचा प्रभाव म्हणून त्या देशांत स्थलांतर होते. हे झाले कायमचे स्थलांतर. अगदी क्वचितच यातील काही भारतात परत येतात. सुट्टीकरता, नातेवाईकांना भेटण्यासाठी थोड्या काळाकरता येतात व परत जातात. हा भारताचा ब्रेन ड्रेन समजला जातो. आय आय टी करून असेच असंख्य भारतीय इंजिनिअर कायमचे भारतातून अमेरिकेत स्थलांतरित झाले व अमेरिकाला त्याचा प्रचंड फायदा झाला. गेली चार वर्षे महामहिमांनी परदेशात जाऊन, अनिवासी भारतीयांचे यश हे भारताचेच यश कसे हे कुठलाही मुलाहिजा न ठेवता मोठ्या समारंभात सार्वजनिकरीत्या केवळ राजकीय फायद्यासाठी त्यांचे गोडवे गायले. 'आयजीच्या जिवावर बायजी उदार' असा हा प्रकार होता.

अगदी निर्वासितांना देखील अनेक युरोपिअन देशांत मानवतेच्या दृष्टीकोनातून सामावून घेतले जाते. अनेक दशकांपासून हे कायमचे स्थलांतर होत आले आहे व परदेशस्थ भारतीयांची संख्या अनेक देशांत लक्षणीय आहे. मानवतेच्या कारणांसाठी भारतातून पलायन करून बाहेरील देशांचा आधार घेतल्याचे उदाहरण मात्र अजून निदर्शनास आले नाही. अर्थात भारतात आर्थिक व सामाजिक गुन्हे करून परदेशात पळून गेलेली तथाकथित मान्यवरांची एक पिढी गेल्या एक दोन दशकात मात्र तयार झाली आहे.

प्रत्येक देशाचे स्थलांतरितांना सामावून घेण्याचे स्वतःचे एक धोरण असते. आखाती देशांचे धोरण कायमच अशा स्थलांतरितांना देशाचे नागरिकत्व न देण्याचे आहे. म्हणून मग सौदी, कुवेत, बहरीन, कतार, यु ए ई (दुबई, अबू धाबी) व ओमान या देशांत नोकरी धंद्यासाठी जाणारे भारतीय कधी न कधी भारतात परत येतातच. यावेच लागते, कारण त्या राष्ट्राचे नागरिकत्व मिळत नाही. तेलाच्या उतरत्या किमतींमुळे या ६-८ देशांतील अर्थव्यवस्थेवर प्रचंड ताण पडला. सौदी, कुवेत, संयुक्त अमिरात, कतार येथे अनेक मोठे प्रकल्प भांडवलाअभावी बंद पडले किंवा त्याचा विस्तार कमी केला गेला.

साहजिकच उद्योग व्यवसायावर त्याचा मोठा परिणाम झाला. अर्थातच तेथील अनिवासी भारतीयांवर देखील विपरीत परिणाम झाला. राहणीचा खर्च (कॉस्ट ऑफ लिविंग) वाढला. मिळकत (अर्निंग) कमी झाली. बचत कमी झाली. सौदी व आखाती नागरिकांना नोकरीमध्ये प्राधान्य देण्यात आले. कुवेतमध्ये बहुसंख्य भारतीय विद्यापीठांची इंजिनिअरिंग डिग्री तांत्रिकरीत्या अमान्य करण्यात आली. उद्योग व्यवसाय कायदे मूलनिवासी धार्जिणे झाले. बऱ्याच जणांच्या नोकऱ्या गेल्या. बिझनेसमध्ये आर्थिक फटका बसला. तरीही केवळ भविष्यात चांगले दिवस येतील याच आशेवर जवळ असलेली पुंजी संपवत अनेक भारतीय या देशांत अजूनही राहत आहेत. काहीजण कर्जाच्या विळख्यात सापडतात त्यांची परिस्थिती अजून केविलवाणी होते. बरेच जण ही अवस्था मित्रांना, परिवाराला सांगतच नाहीत, त्यामुळे एकटेच सगळा ताण सहन करतात. भारतात येण्याचा विचार खूप जणांच्या मनात सारखा घोळत असतो; पण तो निर्णय घेण्याचे धैर्य त्यांना होत नाही. या काल अपव्ययामुळे मग परत येणे हे लांबत जाते, अधिक आर्थिक नुकसान होते, जीवन अधिक कठीण होते.

परत येण्याचा निर्णय न घेऊ शकण्याची मुख्यत्वे दोन कारणे आहेत. पहिला प्रश्न आर्थिक आहे. म्हणजे भारतात जाऊन काय करायचे हा यक्षप्रश्न! विदेशात मिळणारे पगार, वातावरण याची भारतात मिळणाऱ्या पगार व वातावरणाशी तुलनाच करता येत नाही. असेही भारतात खूप नोकऱ्या आहेत व त्यात परतणारे भारतीय सामावून घेतले जातील अशी परिस्थिती नाही. भारत सरकारचे या परतणाऱ्या भारतीयांना सामावून घेण्याचे काही धोरणही नाही. उद्योग व्यवसायांनाही हे परतणारे भारतीय महाग वाटतात. त्यांना स्वस्तात काम करणारे अनेक जण येथे मिळतात. Rehabilitation of Returning NRIs हा म्हणूनच एक मोठा प्रश्न आहे, नेहमीच होता. पण पूर्वी परतणाऱ्या NRI कडे इकडे आल्यावर काही न करता जगण्यासाठी बरीचशी बचत पुंजी तरी असायची. आता भारतातही महागाई खूप वाढली आहे व परदेशातील बचतीची क्षमता (saving potential) देखील कमी झाले आहे. त्यामुळे हा यक्षप्रश्न उभा ठाकला आहे. अर्थात हा प्रश्न परदेशातील मध्यमवर्गीय व सर्वसाधारण नोकरदार भारतीय व मध्यम व लघु उद्योग करणारे व्यावसायिक यांच्याच बाबतीत आहे. जे आर्थिकरीत्या सक्षम आहेत ते भारतात परत येऊन स्वतःचे काहीतरी सुरु करतात किंवा कॅनडा, ऑस्ट्रेलिया, अमेरिका, युरोप वगैरे ठिकाणी कायमचे स्थायिक होतात. त्यांची चर्चा इथे अभिप्रेत नाही. तो स्वतंत्र मोठा मुद्दा आहे.

दुसरा मोठा प्रश्न मानसिक आहे. म्हणजे परत गेलो तर लोकं काय म्हणतील, कुटुंबीय भारतात कसे सामावून घेतील (ॲडजस्ट होतील) ही काळजी! चाळीशीच्या पुढे भारतात परत यायचे असेल तर हा प्रश्न अजून जटील होतो. कारण बायको परदेशातील वातावरणात रुळलेली असते. मुले मोठी झालेली असतात, शिक्षणाचा प्रश्न असतो. भारतात घर घेतले असेल तर बहुधा ते केवळ गुंतवणूक म्हणून घेतलेले असते. त्याचा स्वतः राहण्यासाठी फारसा उपयोग नसतो. अजून गुंतवणूक करून नवीन घर घेण्याची ऐपत व धैर्य नसते. अगदी नाईलाज झालाच व परत यावे लागले तरी कायमचे परत येण्याची मानसिकता नसते. (एक बार गल्फी तो बार बार गल्फी, असे पूर्वी म्हटले जात असे). त्यामुळे भारतात परत येऊन काहीतरी करणे एवढेच उद्दिष्ट असते. ही परिस्थिती म्हणजे 'न घरका न घाट का' अशी असते. भारतात इतरांना उगीच वाटत राहते की परदेशात एवढे वर्ष राहिला म्हणजे बक्खळ पैसा गोळा केला असेल. वस्तुस्थिती खूपदा वेगळी असते. वाढत्या वयानुसार व घटत्या संधीनुसार परदेशात परत जाण्यासारखी परिस्थिती नसते. पण अनेक जबाबदाऱ्या अजूनही बाकी असतात. या परिस्थितीत माणसे अगदी अगतिक होताना मी कित्येक वर्षे बघत आलो आहे. त्यांना बऱ्याच वेळा समुपदेशन देखील केले आहे. त्यातील बरीच भारतात कायमचे येऊन स्थिरस्थावर देखील झाली आहेत. परंतु वयाच्या ६० व्या वर्षी देखील 'आखातात नोकरी द्या' अशी गळ घालणारी मला अजूनही खूप माणसे भेटतात. अगदी कॅनडा सोडून देखील लोकं आखातात का परत येतात, ते अजूनही समजत नाही.

या Reverse Migration, Returning NRIs (Returning Indians अर्थात परतणारे भारतीय) यांच्यासाठी एक सक्षम पुनर्वसन धोरण व यंत्रणा (Rehabilitation Policy and Mechanism) निर्माण करता यायला हवी. हा विषय केंद्र किंवा राज्य सरकारच्या अग्रक्रमात किंवा राजकीय अथवा इतर धोरणात सध्या तरी बसत नाही असे दिसते. त्यामुळे त्यासाठी आपल्यालाच एक गैर सरकारी सामाजिक प्रकल्प म्हणून या समस्येची दखल घ्यावी लागेल व सोडवणूक करावी लागेल. पांथस्थच्या धारणेनुसार जाणेयेणे चालूच असते, तो प्रवासाचा एक भाग आहे. प्रवासाचा आनंद मात्र घेता आला पाहिजे. विश्व पांथस्थच्या या मंचावरून आज हा महत्वाचा विषय सर्वप्रथम मांडला गेला आहे. पांथस्थ परिवार या दृष्टीकोनातून काम करीत आहे व आपल्या सर्वांचा यात सक्रीय सहभाग हवा आहे. NRI To RI या पांथस्थच्या विभागाची आपण स्थापना करतो आहे. भारतात परत आलेले, परत येऊ इच्छिणारे व परतण्याची शक्यता असणारे सर्वच अनिवासी / निवासी भारतीय यात सहभागी होऊ शकतात. त्यांच्या अनुभवानुसार, आर्थिक कुवतीनुसार, राहण्याच्या ठिकाणानुसार अवलोकन करून त्यांना एक संधी उपलब्ध करून देण्याचा यात प्रयत्न केला जाणार आहे. आपण सर्वांनी आजच यात सामील व्हावे, कारण वेळ सांगून येत नाही. आणि भारतात एक पर्याय निर्माण करण्यास तसाही वेळ लागतोच. साधारण २ वर्षे तरी असा पर्याय निर्माण करण्यास आपण द्यावा. पांथस्थतर्फे आपल्या बौद्धिक, तांत्रिक, व्यावसायिक, सामाजिक क्षमतेचा विचार व अवलोकन करून असा पर्याय निर्माण करण्यास

मदत करण्याचा प्रयत्न केला जाईल. परत आल्यावर भारतात आपले कोणीतरी आहे ही जाणीवच एक जबरदस्त सकारात्मकता (Strong Positivity) निर्माण करणार आहे. कदाचित अनिवासी भारतीयांवर कायमचे परत येण्याची वेळच येणार नाही. कदाचित पांथस्थच्या या उपक्रमामुळे भारतात परत आलेले अनिवासी भारतीय पुन्हा परदेशात जाण्यास सक्षम होतील. Rehabilitation अथवा पुनर्वसनाचा हा आवाका मोठा आहे. ही एक सुरवात आहे, आपल्या सर्वांच्या सहकार्याने याचा एक मोठा प्रकल्प होईलच याची पांथस्थला खात्री आहे. या प्रकल्पाच्या धोरणात्मक आखणीत सहभागी होण्यासाठी editor@panthastha.com या इमेलवर आपण संपर्क करावा असे या अग्रलेखाच्या निमित्ताने आवाहन करतो व आपल्या सुखकर अनिवासी प्रवासाकरता शुभेच्छा देतो.

–डॉ संदीप कडवे,
इंदूर, १० जून, २०१८.

❖❖❖

'विश्व पांथस्थ'ची वेबसाईट आणि ॲप

'विश्व पांथस्थ' मासिक छापील व डिजिटल स्वरूपात जास्तीत जास्त वाचकांपर्यंत पोहचावे असे प्रयत्न आहेत. वाचकांचा या मासिकाला खूपच चांगला प्रतिसाद आहे. हा अंक यु ए ई व्यतिरिक्त ओमान, बहरीन, कतार, सौदी, कुवेत, सिंगापूर, यु के, कॅनडा, हॉलंड, अमेरिका, जपान, मलेशिया, आफ्रिका, ऑस्ट्रेलिया, न्यूझीलंड, रशिया या देशांत; महाराष्ट्राबाहेर भारतात मध्य प्रदेश, गुजरात, गोवा, कर्नाटक, आंध्र प्रदेश, उत्तर प्रदेश, बंगाल, दिल्ली वगैरे राज्ये व महाराष्ट्रात देखील वितरित करण्याची योजना आहे. या सर्व ठिकाणी मराठी मंडळी मोठ्या प्रमाणावर स्थलांतरित व स्थायिक झालेली आहेत. आजपर्यंत या सर्वांचा एकत्र असा 'डेटाबेस' तयार झाला नाही. तो तयार करण्यासाठी www.panthastha.com या वेबसाईटची व Panthastha या Android मोबाईल ॲपची निर्मिती करण्यात आली आहे. मोबाईल ॲप Google Play Store मधून download व install करता येईल. ॲपवर किंवा वेबसाईटवर रजिस्ट्रेशन केल्यानंतर पांथस्थ चे अंक व लेख , न्यूजलेटर, छोट्या जाहिराती, मोठ्या जाहिराती, पांथस्थ च्या मुलाखती अशी विविध प्रकारची माहिती मिळेल. प्रिंट, वेब व ॲप या सर्व ठिकाणी 'सीमलेस'रीत्या माहिती दिसेल. ॲप इंटरॲक्टिव आहे. तुम्ही तुमच्या ग्रुपचे मेंबर देखील स्वतः रजिस्टर करू शकता. अनेक ग्रुप इथे एकत्रितरीत्या दिसू शकतात. तुम्हाला प्रतिसाद देता येईल. तेव्हा या वेबसाईट व ॲपवर आपण सर्वांनी रजिस्टर करावे.

देश–विदेशातील पांथस्थांनी पुढे येऊन आपले विचार, अनुभव, समस्या व सूचना लेखाच्या स्वरुपात येथे मांडाव्यात. कविता, स्फुट, मुलाखती, पुस्तक परीक्षण, प्रवास वर्णन, यशस्वी NRI व्यक्तींची चरित्रे देखील जरूर पाठवावीत. विविध देशांतील मराठी मंडळांना जर विशेषांक प्रकाशित करायचा असेल तर आमच्याशी जरूर संपर्क करा. तुमचा ग्रुप सोशल मीडियावर कार्यरत असेल तर सर्वांनी या वेबसाईटवर रजिस्टर करा. पांथस्थ मोबाईल ॲप प्ले स्टोअर मधून डाऊनलोड करा. सगळे लेख, विविध जाहिराती, छोट्या जाहिराती पाठवा. लवकरच वधुवर सूचक विभाग देखील पांथस्थ मोबाईल ॲप वर चालू करण्याचा विचार आहे. या सर्वांचा सदस्यांनी लाभ घ्यावा.

एक जाहिरातदार म्हणून तुम्हालाही या सर्व लोकांपर्यंत पोहोचावे, असे निश्चित वाटत असेल. तेव्हा विश्व पांथस्थच्या माध्यमातून तुम्ही किफायतशीररीत्या या सर्व लोकांसमोर आपले उत्पादन, प्रकल्प किंवा सेवा (प्रॉडक्ट, प्रोजेक्ट किंवा सर्विस) व्यवसाय किंवा कंपनी याबद्दल माहिती पोहोचवू शकता. बांधकाम व्यावसायिक व गृह योजना, (Builders, रिअल इस्टेट), वैद्यकीय सेवा (Hospitals, मेडिकल व हेल्थ केअर), शैक्षणिक संस्था व सेवा (Education Institutes), पर्यटन (Travel व Tourism), रेस्टॉरंट, हॉटेल व Hospitality, सर्व उद्योग व उद्योजक, खासगी व सरकारी योजना, सामाजिक संस्था या सर्वांसाठी अनिवासी मराठी भारतीयांपर्यंत पोहोचण्याची विश्व पांथस्थ ही एक सुवर्णसंधी आहे . यापूर्वी कदाचित असा मंच उपलब्ध नसल्याने तुम्ही त्यांच्यापर्यंत पोहचला नसाल, पण आता ही संधी आहे. तेव्हा आपण सर्वांनी याचा लाभ घ्यावा, विश्व पांथस्थसाठी जाहिरात देऊन या उपक्रमाला प्रोत्साहन द्यावे आणि विश्व पांथस्थच्या सर्व उपक्रमांत आनंदाने सहभागी व्हावे, ही नम्र विनंती

संपर्क : email id: editor@panthasha.com website: www.panthastha.com
Mobile App: Panthastha (Playstore) Mobile: +91 9860678844

आमचे ब्रँड्स मोठे का होत नाहीत?

– डॉ. गिरीश जाखोटिया

नमस्कार मित्रहो! माझे एक उद्योगपती मित्र अमेरिकेचा दौरा करून आले नि मला तातडीने भेटून विचारते झाले, 'जाखोटियाजी, माझे चार चांगले ब्रँड्स आहेत पण ते मोठे होत नाहीयत. अमेरिकेतलं या बाबतीतलं वातावरण खूपच वेगळं वाटलं. माझ्या ब्रँड्सना महाराष्ट्र, उत्तर कर्नाटक आणि दक्षिण गुजरातच्या पलिकडे कुणी फारसं ओळखत नाही'. उद्योगपती महोदय पहिल्यांदाच मला इतके अस्वस्थ दिसले. मी मग त्यांना हसून म्हणालो, 'तुमची ही अस्वस्थताच तुमच्या ब्रँड्सना मोठं करण्याची पहिली पायरी आहे!' 'म्हणजे काय, थोडं विस्तारानं सांगाल?' मित्राने विचारले.

आपल्या ब्रँडला मोठं करण्याची मोठी महत्त्वाकांक्षा प्रत्येक उद्योगपतीने कसोशीने जपली पाहिजे नि अशा महत्वाकांक्षेची आठवण करून देणारे Brand Boosters आपल्या अवतीभवती असायला हवेत. तुमची ही अस्वस्थता तुमच्या वरिष्ठ कर्मचाऱ्यांमध्ये , वितरकांमध्ये व पुरवठादारांमध्ये आहे का, की ते नुसतेच तुमच्या ब्रँड्सचे लाभार्थी आहेत? या माझ्या प्रश्नावर उद्योगपती महोदय आणखीनच अस्वस्थ झाले. 'खरय तुम्ही म्हणता ते! ब्रँडला मोठं करणं ही आमची सामूहिक जबाबदारी आहे.' यावर मी म्हटलं, 'एवढं तात्विक बोलून भागणार नाही साहेब. बऱ्याच गोष्टी कराव्या लागतात ब्रँड्सना मोठं करण्यासाठी !'

मुळात एखादा ब्रँड मोठा व्हायला तो सातत्याने दिसायला हवा व ग्राहकांनी तो नीटपणे अनुभवायला हवा. असं अनुभवणं हे मुख्यत्वे चार गोष्टींतून होतं – प्रॉडक्ट, प्राईस, प्रोसेस आणि पीपल. अर्थात या चारही गोष्टी एकमेकांशी सलग्न असल्याने त्यांचा एकत्रित परिणाम ब्रँडच्या संवर्धनावर होतो. यात पीपल म्हणजे ब्रँड हाताळणारे लोक हे सर्वाधिक महत्त्वाचे. हे सारेच जण तुमचे ब्रँड अँबॅसॅडर व्हायला हवेत. यासाठी ब्रँड ओनरशिप महत्त्वाची ठरते. हा ओनरशिप सेन्स तुमच्या कर्मचाऱ्यांमध्ये, वितरकांमध्ये, पुरवठादारांमध्ये आहे का? यातील प्रत्येकाला तुमच्या ब्रँडशी सातत्याने निगडित रहावं असं वाटतं का ? अर्थात यासाठी तुम्ही या लोकांशी व्यवहार कसा करता हे अंतिमतः परिणामकारक ठरतं. काही उद्योगपती आपला ब्रँड थोडा मोठा झाला की स्वार्थीपणाने वा अहंकाराने वागू लागतात. हा कृतघ्नपणा मग हळूहळू पुन्हा त्यांच्या ब्रँडला कुरतडू लागतो नि ब्रँड कमजोर होत जातो.

काही उद्योगपतींना आपला ब्रँड रातोरात मोठा करायचा असतो. यासाठी मग एक निर्बुद्धपणा चालू होतो. खोटे दावे करणाऱ्या जाहिराती, धार्मिक वा स्थानिक अस्मितांचा भडक वापर, सार्वजनिक कार्यक्रमांमध्ये दिसण्यासाठी वारेमाप खर्च, स्पर्धकांवरची अश्लाघ्य टीका, कमी किंमतीत कमअस्सल प्रॉडक्ट ग्राहकाच्या माथी मारणे इ. आचरट गोष्टींनी ब्रँड मोठा होत नाही. स्टेरॉईड घेतल्यागत अशा ब्रँडची अवस्था होते. ब्रँडला मोठं करण्याची प्रक्रिया ही अवघड व म्हणून कष्टाची असते. या प्रक्रियेत सातत्याने नाविन्य आणावं लागतं कारण ग्राहकांच्या पिढ्यांमध्येही बदल होत असतो. हे नाविन्य आणण्यासाठी भवतालच्या ब्रँड–बूस्टर्सना विश्वासात घेऊन कल्पक विचार करण्यासाठी उद्युक्त करावं लागतं. यासाठी आपल्या उद्योजकीय संस्थेतील वातावरण कल्पकतेसाठी पोषक असावं लागतं. अपारदर्शक, एककल्ली, जुनाट वा रोगट, दहशतीच्या व पिळवणुकीच्या वातावरणात अशी कल्पकता कधीच बहरत नाही.

काही उद्योगपती आपला नेहमीचाच गोतावळा घेऊन बसतात

ज्यामध्ये होयबांची गर्दी खूप असते. इथे ब्रँडला मोठा करण्यासाठी नवा विचार येणार कुठून ? खर्च वाचविण्यासाठी किंवा पारिवारिक नियंत्रण राखण्यासाठी काही महाभाग आपल्या सुमार दर्जाच्या नातेवाईकांना मोक्याच्या जागांवर बसवितात. ही मंडळी आस्तेकदम ब्रँडला कमकुवत करण्याचेच काम करतात. कोणत्याही ब्रँडची ताकद ही प्रॉडक्ट व प्रोसेसेसच्या ताकदीवर अवलंबून असते. या गोष्टी सांभाळणारे जर निकृष्ट असतील तर ब्रँडचे भरणपोषण कसे होणार ? ब्रँडला विस्तारण्यासाठी उद्योगपतींनी आपल्या जाणिवांच्या कक्षा रुंदावल्या पाहिजेत. यासाठी मूलतः आपली विचारसरणी ही सर्वसमावेशक असली पाहिजे. एखादा ब्रँड आंतरराष्ट्रीय होण्याचं हे मोठं गुपित आहे. क्षेत्र, राज्य, देश, धर्म, जात, रंग, वर्ग इ. सीमा ओलांडून एखाद्या ब्रँडला वैश्विक करण्यासाठी उद्योगपतींनी व त्यांच्या ब्रँड–बूस्टर्सनी जगन्मित्र व्हायला हवं. ही एक अवघड पण तितकीच सुंदर प्रक्रिया असते.

बरेच उद्योगपती सामाजिक जाणिवेतून गरीबांसाठी, पर्यावरणासाठी व देशासाठी भरपूर देणग्या देतात व उपक्रमही राबवितात. परंतु या सर्व प्रामाणिक श्रमांमागे सिस्टीम किंवा सुयोग्य ढाचा नसतो. यामुळे अशा उत्तम सामाजिक कार्याचा हवा तो उपयोग ब्रँड–बिल्डिंग साठी होत नाही. Corporate Social Responsibility हा आपल्या ब्रँडला वर्धिष्णू करण्याचा आज एक राजमार्ग झाला आहे. परंतु त्यासाठी सुध्दा योग्य ती व्यूहरचना लागते. मीडिया मॅनेजमेंट हा ब्रँडला मोठा करण्याबाबत आज खूप खर्चिक विषय झाला आहे. यासाठी उत्पादन व वितरणाचा खर्च कमी करून ब्रँड–बिल्डिंग चं बजेट मोठं करावं लागतं. अर्थात छोट्या उद्योजकांसाठी असा खर्च खूप अवघड असतो. त्यासाठी कमी खर्चात मोठा परिणाम साधण्यासाठी बरीच कल्पकता वापरावी लागते.

काही उद्योजकीय परिवारांमध्ये दोन पिढ्यांमधील मतभिन्नतेमुळे एखादा खूप जुना ब्रँड अडगळीत पडतो वा त्याची वाढ खुंटते. धोका, परतावा, नव्या बाजाराचा अनुभव, नव्या पिढीला समजून घेणं, खर्च करण्याबद्दलचा दृष्टीकोन, जीवनशैली आणि महत्त्वाकांक्षा हे दोन पिढ्यांमधील मतभेदाचे महत्त्वाचे मुद्दे असतात. दोन्ही बाजूंनी मेंदू आणि मन यामधील संतुलनाची बाब इथे अत्यंत काळजीपूर्वक हाताळायची असते. वडिलांना स्वतः उभा केलेला ब्रँड टिकवायचा असतो तर मुलाला आपल्या पध्दतीने तो मोठा करायचा असतो! अशावेळी पितापुत्रांनी भोवतालच्या कार्यक्षम ब्रँड–बूस्टर्ससोबत (आणि योग्य वाटल्यास सल्लागारासोबत) साधकबाधक चर्चा केली पाहिजे.

तुम्ही स्वतःला तुमच्या ब्रँडमधून व्यक्त करीत असता. तुमचा ब्रँड ही तुमच्या उद्योगप्रणालीची सर्वथैव व्याख्या असते. यास्तव नियमितपणे आपल्या ब्रँडचं मूल्यमापन (valuation), ब्रँडच्या व्यवस्थापकीय प्रक्रियांची तपासणी व ब्रँडला मिळणारा ग्राहकांचा प्रतिसाद जोखायला हवा. आपला ब्रँड हा मदर ब्रँड सर्वार्थाने कसा बनेल, या गोष्टीचा ध्यास प्रत्येक उद्योगपतीला लागला पाहिजे. यासाठी ब्रँड बेंचमार्किंग सदोदितपणे करीत रहायला पाहिजे. अर्थात पुन्हा मूळ मुद्यावर येतो–आपला ब्रँड मोठा करीत रहाण्याची महत्वाकांक्षा सुध्दा मोठी होत राहिली पाहिजे !

❖❖❖

शवागार

गेल्या कित्येक आठवड्यांपासून
माझा मृतदेह पेटीबंद ठेवलाय शवागारात
मी वाट पाहून थकलोय आता
कधी एकदा गावाच्या मातीत एकरूप होईल?
आणि माझ्यातूनही गंध येईल
माझ्या मातीचा...
कन्सट्रक्शन साईटवरील अपघातात
मी मुकून बसलो माझ्या प्राणाला
तसं साईटवर प्राण जाणं म्हणजे
फार दुर्मिळ गोष्ट नाही म्हणा
असले प्रकार घडतच असतात नियमितपणे
पण कदाचित ते उघड होत नसतील इतकंच
आता शासकीय प्रक्रिया पूर्ण होईपर्यंत
मला मुक्काम करावा लागेल शवागारात
माझं थोडंच व्ही.आय.पी. मरण आहे?
म्हणून टाटा, बिरला किंवा अंबानींचं
चार्टर विमान येईल
माझा मृतदेह परत घेऊन जाण्यासाठी?
इथलं सरकार तीन दिवसात
सगळी प्रक्रिया पूर्ण करतंय
पण माझ्यासाठी ते कोण करणार?
या चिंचोळ्या जागेत मी
आडवा होऊन बसलोय
माझ्या प्रिय कंपनी
अगं किती आटापिटा केला तुझ्यासाठी
पण तुला काहीच कशी फिकीर नाही
माझ्या विधवा बायकोच्या, माझ्या मुलाबाळांच्या
माझ्या म्हाताऱ्या आईवडिलांच्या रडून, ओरडून
खोल गेलेल्या डोळ्यांची, सुकलेल्या घशाची आणि
तू गुंतली आहेस तुझा प्रोजेक्ट पूर्ण करण्यात?
मला इथं टाकून...
मी तरी काय ओरडतोय
आणि कुणापुढं?
अरे! शवागाराला नसतात कान
आणि नसतात डोळेही
मित्रा!
शवागाराला असतो फक्त गर्द वास!
असो!
इथं शवागारात फार बरं आहे म्हणा
मला कसलाच त्रास नाही
वातावरण अतिशय थंड आहे
आणि मुख्य म्हणजे कामाची कटकट नाही
उन्हात काम करून आता
अंगाची लाहीलाही होत नाही
मला इथं असंख्य जोडीदार आहेत
देशविदेशातले....
आत्महत्या केलेले, अपघातात मेलेले
आणि सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे
इथं माझे भाऊबंद देखील आहेत
कंपनीकडून दुर्लक्षित झालेले
सडत कुजत जाणारे
आणि आपल्या मातीत
मिसळण्याची वाट बघणारे
असंख्य 'कन्स्ट्रक्शन वर्कर्स'
म्हणून मला कसलीच भीती नाही...

गणेश भाऊसाहेब पोटफोडे
(दुबई, यु ए ई)
email : gbp125@gmail.com

तो एक तास...

– डॉ स्नेहा कुलकर्णी

मस्कत ही ओमानची राजधानी. अतिशय स्वच्छ शहर आणि सुंदर किनाऱ्याने नटलेले शहर आहे, येथील सगळीकडची स्वच्छता खरोखर वाखाणण्याजोगी आहे. सहसा आखाती देशात हिरवळ पाहायला मिळणे सुद्धा दुर्लभच. पण येथील सुंदर, रेखीव आणि मोठमोठे बागबगीचे मनाला भुरळ पाडणारे आहेत..

येथील प्रशस्त रस्ते, अतिशय शिस्तबद्धरीत्या होणारी वेगवान वाहतूक आणि रहदारीचे नियम पूर्णपणे पाळणारे नागरिक.... एखादे कल्पनाचित्र वाटेल असेच एकूण वातावरण असते. त्यातही वरचेवर कुठल्या ना कुठल्या निमित्ताने होणारी रोषणाई दिवाळीची आठवण करून देत असते,

मस्कत शहर एका बाजूने समुद्र आणि दुसऱ्या बाजूने डोंगराने वेढलेले असल्याने नयनरम्य समुद्रतट आणि हिलस्टेशनची मजा तुम्ही एकाच वेळी घेत असता. एकूणच मस्कत हे ओमान ची Beauty has an address, Oman ही ओळख सार्थ ठरवत असते. विशेष नमूद करण्यासारखे, म्हणजे इथल्या लोकांच्या पोशाखातील एकसमानता ... स्त्रिया अबाया म्हणजे काळ्या रंगाचे बुरखे वापरतात आणि पुरुष पांढऱ्याशुभ्र रंगाचे पायघोळ पारंपरिक कपडे वापरतात. त्यात कुठल्याही प्रकारचे डिझाईन चालत नाही. हुद्दा कितीही लहान अथवा मोठा असो कपडा मात्र एकसारखाच! शुक्रवारी नमाज पढल्यावर मशिदीतून बाहेर येणारे लोक पाहून पांढऱ्या बलाक मालांची आठवण यावी.

ओमान मध्ये जगण्याची कुठली घाईगडबड नाही. स्वतःचे घोडे पुढे दामटत राहणारे क्वचितच कोणी असतील. सर्वसाधारणपणे 'पहले आप' ह्या लखनवी वृत्तीनं राहणारी माणसे पावलोपावली असल्याने इतर ठिकाणी जाणवणारा ताणतणाव इथे गायब झालेला दिसतो. कुठे रस्त्यावर हमरीतुमरीवर येणं नाही की लूटमारीच्या घटना नाहीत. सगळं काही आलबेल सुरु असतं.

एकूणच येथील नागरिक ओमानची सहिष्णू ओळख जपण्याचा आटोकाट प्रयत्न करत असतात. जणू काही रामराज्यच. ओमान आणि भारत यांचे संबंध खूपच सौहार्दपूर्ण आहेत, आणि इकडे भारतीयांना सहसा कुठला त्रास दिला जात नाही.

पण एवढ्या सुंदर चित्राला गालबोट लागावे अशीही एक घटना इकडे घडली. आजही ती आठवली तर अंगावर शहारे येतात.

एकदा सुट्टीचा दिवस असल्याने आम्ही दुपारी हॉटेलिंग उरकून फिरायला बाहेर निघालो होतो. शुक्रवारची दुपार, बाहेरचे रणरणते ऊन .. त्यामुळे रस्ता सुनसान. मी, माझी मुलगी आणि नवरा Al Bustan रोडने निघालो होतो. हा रस्ता मस्कतच्या जरा बाहेरच असल्याने शुकशुकाट होता. आम्हाला रस्त्यात एक कार थांबलेली दिसली. कदाचित बंद पडलेली असावी, आणि जवळच साठीच्या वयाचा पांढऱ्याशुभ्र वेषातील एक ओमानी भर उन्हात उभा होता.

त्याने आमच्या गाडीला थांबण्यासाठी इशारा केला. बहुधा त्याला काही अडचण असावी. काही मदत करावी ह्या हेतूने आम्ही त्याच्या जवळ जाऊन गाडी थांबवली. आम्ही त्याला काही विचारणार त्याच्या आतच तो गृहस्थ काही न विचारता आमच्या गाडीत शिरला. त्याला अरेबिकशिवाय काहीच येत नव्हतं आणि आम्हाला अरेबिक येत नव्हतं ... संवादाचा प्रश्नच उद्भवत नव्हता. नुसती खूण करून त्याने गाडी पुढे घेऊन चलण्यास सांगितले. कदाचित पुढे त्याचे घर असावे म्हणून आम्ही गाडी पुढे नेत राहिलो. वस्तीमागून वस्ती जात होती पण हा काही उतरण्याचे नाव घेईना. आम्ही बरेच पुढे आलो होतो. आता त्याची अरेबिक बडबड वाढू लागली.. त्याचे हातवारे आणि भेलकांडणे पाहून आम्हाला त्याने दारू घेतल्याचा संशय येऊ लागला. त्याला

गाडीतून उतरायला सांगितले तसा त्याने साफ नकार दिला... उलट संतापल्यासारखं ओरडायला सुरवात केली. त्याचा तो अवतार पाहून माझी मुलगी घाबरूनच गेली आणि रडायला लागली.

आता ह्याला गाडीतून कुठे आणि कसे उतरवावे, हा मोठाच पेचप्रसंग उभा राहिला. रस्ता सुनसान, त्यामुळे मदतीस कुणीच नाही . अखेर जे होईल ते होऊ दे अशा निश्चयाने आम्ही यू टर्न घेतला आणि आलेल्या दिशेने माघारी निघालो. आता तर त्याची बडबड शिगेला पोचली होती. शेवटी दारू पिऊन तर्रर झालेल्या माणसाला काय शुद्ध असायची ?

कसेबसे आम्ही एखादी वस्ती दिसेपर्यंत माघारी आलो. तिथे एक इंग्लिश येणारा स्थानिक मिळाला.. त्याला सगळा घडला प्रकार सांगितला.. त्याने बाबापुता करत कसेतरी ह्याला खाली उतरवले. त्याच क्षणी आम्ही कारचे दरवाजे आतून लॉक करून घेतले आणि सुटकेचा निःश्वास सोडला.

नंतर त्या सद्गृहस्थाने आम्हाला समजावून सांगितले की जरी सर्वसामान्य ओमानी लोक सभ्य आणि सुसंस्कृत असले तरी त्यातही बाहेरच्या लोकांना लुबाडणारे काही नग आहेतच. आणि समजा ह्या अनोळखी माणसाला तुमच्या गाडीत काही झाले असते तर ROP (मस्कत चे पोलीस)ला काय समजावणार होता ?

आता ह्यापुढे अनोळखी व्यक्तींना गाडीत घ्यायचे नाही हा धडा घेऊन आम्ही तेथून निघालो ते आजतागायत पाळत आहोत. त्यानंतर बरेच दिवस आम्ही त्या रस्त्यावर फिरकलोच नाही, कारण तिथला हा कटु अनुभव लवकर विसरणे शक्यच नव्हते. आता जेव्हा कधी तेथून जातो तेव्हा हा प्रसंग डोळ्यांसमोर जसाच्यातसा उभा राहतो.... तो पांढऱ्या वेशातील ओमानी माणूस, त्याची बंद पडलेली कार, त्याचे बळेच गाडीत येणे आणि सोबतचा तो एक भयंकर तास ....!

(मस्कत, ओमान)

❖❖❖

अलकनंदा साने

दुबई-इंदौर वासियोंका सम्मेलन

डॉ. मनीषा फडके

गत १ जून को दुबई में इंदौरवासियों का सम्मेलन आयोजित किया गया. पिछले कई वर्षों से गल्फ में निवास कर रहे, दुबई, अबुधाबी, रासलखेमा, शारजाह आदि स्थानों से आए इंदौरवासियों ने सम्मेलन में शिरकत की. इस प्रथम सम्मेलन में यह तय किया गया कि समय समय पर इंदौरवासी आपस में मिलते रहें, ताकि वक्त जरुरत पर एक दूसरे के काम आ सके. यह भी तय हुआ कि अब त्यौहारों का मौसम नजदीक है, अत: भविष्य में सारे त्यौहार एक साथ मनाये जाने की शुरुआत की जानी चाहिए. यह जानकारी देते हुए सम्मेलन की प्रमुख संयोजक लीना वैद्य ने बताया कि सम्मेलन की तैयारी में अंजू लोहिया, आभा गोयल, सीमा खंडेलवाल एवं शिल्पा अग्रवाल का अतुलनीय सहयोग रहा. साथ ही प्रेम जी ने मीडिया में सारी जानकारी आदि देने का दायित्व बखूबी निभाया. अजयजी ने सहभागियों की सुविधा के लिए व्हाट्सऐप पर समूह बनाया और कार्यक्रम की रुपरेखा बनाना आसान हो गया. उन्होंने नासिर खान का विशेष उल्लेख करते हुए कहा कि रमजान का महीना होते हुए भी वे सपरिवार इस सम्मेलन में शरीक हुए और इस तरह इंदौर के प्रति अपने प्रेमभाव को प्रगट किया. लोहिया जी ने तम्बोला का सुचारू संचालन किया. जीतूभाई वैद्य क्विज के विजेता रहे.

डॉ. मनीषा फडके, संजीव फड़के, श्री एवं श्रीमती अनिल मेहदीरत्ता , समीर, वीणा, राजीव खंडेलवाल, विवेक सक्सेना सपरिवार, डॉ.मेघना जैन, प्रतिक मणियार, श्रीमती सुवीरा, अजय कासलीवाल, सचिन आदि १०० से अधिक लोगों ने सम्मेलन में हिस्सा लिया एवं भविष्य में सम्मेलन में तय किये गए बिंदुओं पर पूर्ण सहयोग के लिए आश्वस्त किया. लीना वैद्य ने कहा कि अगले सम्मेलन में सहभागियों की संख्या ४०० तक पहुँचने की संभावना है.

❖❖❖

इंग्रजी प्रकाशनाचे मार्ग

– राजेंद्र खेर

प्रसिद्ध साहित्यिक कै. पु. भा. भावे म्हणत, 'आम्ही सुद्धा जेम्स हिल्टनसारखं लिहितो. पण आमचा वाचक मर्यादित! इंग्रजी वाचक जगभर पसरलेला. आमच्या साहित्याला कोण विचारतो?'

मराठी भाषेत खरोखर खूप मोठे साहित्यिक होऊन गेले. पण त्यांचं साहित्य मराठीपुरतं मर्यादित राहिलं. ज्यांनी इंग्रजीमधे अनुवाद करून त्यांचं साहित्य जगात नेण्याचा प्रयत्न केला असे साहित्यिक विरळाच. माझे वडील कै. भा. द. खेर यांच्याकडून मी या गोष्टी ऐकल्या होत्या. त्यांनी जेव्हा 'हिरोशिमा' ही कादंबरी लिहिली तेव्हा त्यांच्या महत्त्वाकांक्षेला धुमारे फुटले. ही कादंबरी इंग्रजीमधे प्रकाशित व्हावी म्हणून त्यांनी आटोकाट प्रयत्न केले. त्या काळी म्हणजे १९८४च्या सुमारास इंटरनेट नव्हतं. माझ्या वडिलांनी मनोहर माळगावकर यांच्या तीन जगप्रसिद्ध इंग्रजी कादंबऱ्यांचा मराठीत अनुवाद केला होता. माळगावकरांचा अनुभव मोठा होता. वडिलांनी त्यासंदर्भात माळगावकरांकडे विचारणा केली तेव्हा माळगावकरांनी सांगितलं की, इंग्लंड–अमेरिकेत एजन्ट्स असतात. त्यांच्याकडेच पुस्तक पाठवावं लागतं. परंपरागत (ट्रॅडिशनल) प्रकाशक अशा एजन्ट्सकडून आलेल्या पुस्तकांचाच स्वीकार करतात.

मी जेव्हा साहित्यक्षेत्रात आलो तेव्हा वडिलांचा अनेक वर्षांचा अनुभव पाठीशी होताच. दरम्यान इंटरनेटनं क्रांती केली होती. जग जवळ आलं होतं. ई–मेल सुविधा त्वरित उपलब्ध होती. २००० साली माझी भगवद्गीतेवरील 'गीतांबरी' ही वैशिष्ट्यपूर्ण कादंबरी मराठीत प्रकाशित झाली. ती कादंबरी वाचून ग. वि. खरे हे आमचे स्नेही भारावून गेले आणि त्यांनी या कादंबरीचा इंग्रजी अनुवाद स्वतःहून केला. तोपर्यंत इंग्रजी साहित्यक्षेत्रातही क्रांती होत होती. एजंटशिवाय अनेक इंग्रजी प्रकाशक थेट लेखकाकडून पुस्तकं स्वीकारू लागले होते. मी झुमाया पब्लिकेशन्स या टेक्सासस्थित प्रकाशन संस्थेला माझी कादंबरी विचारार्थ पाठवली. त्यांनी ती तत्काळ स्वीकारली.

संपादनाच्या दोन फेऱ्या होऊन ती कादंबरी २००३ साली अमेरिकेत प्रकाशित झाली. इंटरनेटवर त्या कादंबरीवर अनेक परीक्षणं लिहिली गेली. नुकतीच त्या कादंबरीची नवी आवृत्ती अमेरिकेत प्रकाशित झाली. त्यानंतर त्याच प्रकाशन संस्थेनं माझं 'दैनंदिन भगवद्गीता' हे पुस्तक प्रकाशनासाठी घेतलं. Aum Tat Sat या शीर्षकाखाली ते प्रकाशित होत आहे. लीडस्टार्ट पब्लिशिंग ग्रुपनं विविध imprints खाली माझी Udayan : The Forgotton Pandava आणि Empire of the Gods अशी पुस्तकं प्रकाशित केली. आता ते माझं Life After Life: Lifting Veil on Death हे पुस्तक प्रकाशित करीत आहेत.

या एकंदर अनुवाद–प्रकाशन–संपादन कार्याचा सुमारे पंधरा वर्षांचा अनुभव माझ्या गाठीशी जमा झाला. मी इंग्लंड–अमेरिकेतल्या असंख्य एजन्ट्स्ना अक्षरशः शेकडो इ–मेल्स् करून पुस्तकांचं सार (outline) आणि पहिली काही प्रकरणं (sample chapter) पाठवली. सर्वांची उत्तरं 'साभार परत–पोच' स्वरूपातलीच होती! पण मी शिकत होतो, प्रयत्न करीतच होतो. आपलं प्रपोजल एजन्ट्सकडे कसं सादर करावं याचेही ऑन–लाईन वर्कशॉप्स् केले. पण ठरीव उत्तरंच मिळायची. तेव्हा एक गोष्ट माझ्या ध्यानात आली. कोणता विषय प्रकाशनासाठी घ्यायचा हे प्रकाशकच ठरवत असतो आणि त्याप्रमाणे एजन्ट त्याच्याकडे आलेल्या प्रस्तावातून त्याला योग्य वाटणाऱ्या पुस्तकाची प्रकाशकासाठी निवड करीत असतो. आपलं लेखन कुणी वाचत बसत नाही! सबमिशन, एडिटिंग, प्रकाशन, मार्केटिंग या संदर्भातला माझा अनुभव आणि अभ्यास अनेक अपयशातून सिद्ध होत गेला.

या संपूर्ण प्रकाशन प्रक्रियेचा माझा अनुभव असा :

१. पूर्वी एजन्ट्सतर्फेच प्रकाशक पुस्तक स्वीकारायचे. पण आता काही मोठे प्रकाशकही थेट पुस्तक स्वीकारतात.

२. मराठी किंवा अन्य मूळ लेखनाचा अनुवाद करून घेण्यासाठी व्यावसायिक अनुवादक आता उपलब्ध आहेत. त्यांचा रेट पानाला ४० रु. पासून रु.१५०/२०० असा कितीही असू शकतो.

३. प्रकाशकाकडे किंवा एजन्टकडे कव्हरिंग लेटरसह पुस्तकांचं सार (outline) आणि पहिली काही प्रकरणं (sample chapter) पाठवावी

लागतात. त्यासंदर्भातल्या सूचना एजन्ट–प्रकाशक यांच्या वेबसाईटवर "Submission Guidelines' किंवा "Contact' या सदराखाली दिलेल्या असतात. जे प्रकाशक थेट प्रपोजलचा स्वीकार करीत नाहीत ते कुठेही उल्लेख करीत नाहीत.

४. प्रपोजल पाठवल्यावर पोच त्वरित येते. परंतु निर्णय यायला खूप वेळ लागतो. धीर धरावा लागतो.

५. कवितांचा स्वीकार जवळपास सगळेच प्रकाशक करीत नाहीत.

६. WORD सॉफ्टवेअरमधे टाइप केलेलं पुस्तक लेखकानं स्वत:च सादर करायचं असतं. टाइपिंगचा खर्च अर्थातच लेखकाचा!

७. एका वेळी आपण अनेक ठिकाणी प्रपोजल सादर करू शकतो. काही प्रकाशक तशा उल्लेखाची अपेक्षा धरतात. त्यांच्या वेबसाईटवर तसा निर्देश असतो.

८. मोठे प्रकाशक किंवा परंपरागत प्रकाशक (पुस्तक स्वीकारलं तर!) पुस्तक छापतात. जगात वेगवेगळ्या वितरकांमार्फत वितरित करतात. पण हे भाग्य फार थोड्यांच्याच वाट्याला येतं.

९. छोटे प्रकाशक पुस्तकांचा स्वीकार करण्याची शक्यता अधिक असते. त्यातही दोन प्रकार आहेत. काही प्रकाशक लेखकांकडून खर्च/सेवा खर्च घेऊन पुस्तक प्रकाशित करतात. तर काही स्वत: खर्च करून पुस्तक प्रकाशित करतात. पण तो खर्च केवळ पुस्तकाचं संपादन, लेआउट आणि मुखपृष्ठ करणं एवढ्यापुरताच मर्यादित असतो. कारण बहुतेक छोटे प्रकाशक POD (Print-on-demand) प्रकाशक असतात. POD चे अनेक फायदे असतात – अर्थात प्रकाशकांसाठी!

१०. हल्ली मोठे प्रकाशकही पुस्तक, स्वीकारलं तर, पहिल्या १००/२०० प्रती POD स्वरूपात प्रकाशित करतात. पुस्तकाला प्रतिसाद मिळाला तरच ते मोठी आवृत्ती छापतात. ही आवृत्ती देखील १०००/२००० प्रतींचीच असते.

११. ज्यांना आपलं पुस्तक त्वरित प्रकाशित व्हावं असं वाटतं त्यांच्यासाठी अशा सेवा देणाऱ्या प्रकाशन संस्थाही आहेत. Gold, Platinum वगैरे पॅकेजेसची छान मांडणी करून त्यांचे चार्जेस दिले असतात. पॅकेजनुसार काय काय सेवा देण्यात येतील हेही लिहिलेलं असतं. लेखकांना आकर्षित करण्यासाठी एक विशेष निर्देश असतो. तो म्हणजे 'तुमचं पुस्तक आम्ही २५,००० बुक–स्टोअर्समधे उपलब्ध करू.' आपलं पुस्तक एवढ्या पुस्तकांच्या दुकानात ठेवलं जाईल या विचारानं बरेच लेखक भारावून जातात. पण ही उपलब्धतता लाखो पुस्तकांच्या गर्दीत Online म्हणजे virtual असते! त्याचा प्रचार आणि विक्री करण्यासाठी केवळ लेखकालाच प्रयत्न करावे लागतात.

१२. लेखकांसाठी Amazon नं विनाखर्च एक मार्ग उपलब्ध करून दिला आहे. लेखक तिथे स्वत: पुस्तक विनाखर्च प्रकाशित करू शकतो आणि त्याचा प्रसार करून रॉयल्टीही मिळवू शकतो. मी स्वत: ॲमेझॉनवर माझी काही पुस्तकं प्रकाशित केली आणि गेली अनेक वर्षं मला रीतसर रॉयल्टीही मिळते. Self-publishing सेवा देणाऱ्या अनेक प्रकाशन संस्था ॲमेझॉनवरच पुस्तक प्रकाशित करतात. ॲमेझॉनवर पुस्तक प्रकाशित करण्यासाठी Createspace.com या वेबसाईटवर जाऊन त्यांनी दिलेल्या निर्देशांप्रमाणे पुस्तकांच्या फाइल्स upload करू शकतो. सारे निर्देश बरोबर पाळले तर दोन दिवसात पुस्तक प्रकाशित होऊ शकतं. (मराठी पुस्तकही तिथे प्रकाशित करता येतं.) मात्र, टायपिंग, मुखपृष्ठ, ले–आउट या गोष्टी लेखकालाच कराव्या लागतात.

१३. ई–बुक प्रकाशित करण्याचा पर्याय सुद्धा Createspace.com वर उपलब्ध आहे.

१४. पुस्तक तेव्हाच खपतं जेव्हा पुस्तकाची समीक्षा होते किंवा त्यावर परीक्षणं लिहिली जातात. समीक्षा करणाऱ्या अशा अनेक वेबसाईट्स् आहेत. परंतु; Goodreads.com या वेबसाईटवरच्या परीक्षणांना जगात मान आहे. पाउलो कोएलोसह जगातले अनेक मोठे किंवा प्रसिद्ध लेखक या वेबसाईटवर ब्लॉग लिहितात. (मला स्वत:ला या वेबसाईटवर ४.५ स्टार्स आहेत!) लेखक स्वत: त्या साईटवर आपलं पुस्तक upload करू शकतात. किंबहुना लेखकानंच ते upload करायचं असतं. प्रकाशक करू शकत नाहीत. तिथे Giveaway हा पर्याय असतो. त्यानुसार पुस्तक प्रकाशनापूर्वी आपण हा पर्याय निवडून वाचकांना आकर्षित करू शकतो. पुस्तकांच्या काही प्रतींसाठी विनर योजना करू शकतो. त्याची माहिती त्या वेबसाईटवर आहे.

१५. पुस्तकाचं मार्केटिंग करणं ही प्रकाशन व्यवसायातील सर्वात महत्त्वाची गोष्ट असते. Facebook, LinkedIn, Twitter वगैरे माध्यमांचा उपयोग करणं आवश्यक ठरतं. या माध्यमातून विनाखर्च जाहिरात करता येते. Facebook-बिझिनेसचा खूप फायदा होतो. ज्याला व्यावसायिक लेखक व्हायचं असेल त्यानं स्वत:ची वेबसाईट करायलाच हवी. त्या वेबसाईटवर त्याचं पुस्तक जिथे जिथे उपलब्ध आहे त्या लिंक्स दिल्या पाहिजेत. त्याचा उपयोग होतो.

या आणि अशा अनेक गोष्टी पुस्तक प्रकाशन आणि वितरणासाठी आवश्यक ठरतात. लेखकाला स्वत:ला या गोष्टी करणं जमणार नसेल तर बुकगंगा.कॉम सारख्या वेबसाईटस् लेखकांना सेवा देतात. आमची 'विहंग प्रकाशन' संस्थाही या सेवा सशुल्क देते.

१६. पुस्तकाचा विषय तरुण वर्गासाठी असेल तर मार्केटिंगसाठी इतर पर्यायही अवलंबावे लागतात. उदा. बुक–ट्रेलर. बुक–ट्रेलर आपण स्वत:ही ऑनलाईन उपलब्ध असणारी सॉफ्टवेअर्स वापरून करू शकतो.

आता कोणीही लेखक जगप्रसिद्ध होऊ शकतो. इंग्रजीत पुस्तक प्रकाशित करणं ही गोष्ट मुळीच कठीण नाही; पण ते खपवणं ही गोष्ट मात्र फार अवघड असते. पुस्तकाचा विषय, टार्गेट रीडर आणि मार्केटिंग या गोष्टींचा विचार करून जर योग्य प्रकारे पुस्तक उपलब्ध केलं तर त्याला मागणी येऊ शकते.

❖❖❖

शेतकरी कायद्याचा गळफास

– अमर हबीब

१९९० ला 'इंडिया' च्या सरकारने जागतिकीकरण, उदारीकरण स्वीकारले. मात्र ते धोरण 'भारता'ला म्हणजेच शेतीक्षेत्राला लागू केले नाही. आज शेतकऱ्यांना त्याचीच किंमत मोजावी लागत आहे. 'उदारीकरणाचे धोरण स्वीकारल्यामुळे शेतकऱ्यांची दुर्दशा झाली आहे,' असे ठाम प्रतिपादन करणारे अनेक विद्वान आहेत. त्यांनी तोडेलेले तारे पाहून मला एक विनोद आठवला. एका दवाखान्यात एक रोगी पांघरूण घेऊन झोपला होता. डॉक्टर त्याच्या खाटेजवळ गेले, हाक मारली. तो गाढ झोपला होता, उठला नाही. डॉक्टरांनी पुन्हा हाक मारली. काहीच हालचाल नाही. डॉक्टरांनी सिस्टरला बोलावले व म्हणाले, 'ही इज डेड. विल्हेवाट लावा.' असे म्हणून ते पुढे निघून गेले. रोगी खडबडून जागा झाला. ''अहो, मी मेलेलो नाही...'' ओरडू लागला. सिस्टर म्हणाल्या, 'गप्प बैस... तुला जास्त समजते का डॉक्टरांना?' या 'शहाण्या' डॉक्टरांसमोर शेतकऱ्यांची परिस्थिती त्या रोग्यासारखी झाली आहे. तुम्ही ज्या पावसाबद्दल एवढे भरभरून बोलत आहात, तो पाऊस माझ्या गावी आलाच नाही, हे त्यांना कोणीतरी ओरडून सांगायला हवे.

शेतीक्षेत्रात जागतिकीकरण वा उदारीकरण आले नाही. याचा ठोस पुरावा खाली दिलेले तीन कायदे आहेत. हे कायदे कायम असताना तुम्ही शेतीत नवे आर्थिक धोरण लागू केले, असे म्हणूच शकत नाही.

इंडियामध्ये आलेल्या उदारीकरणाचे काही फायदे झाले असले तरी त्याचे अनेक ताण शेतीवर गुजराण करणाऱ्यांना सोसावे लागले आहेत. शेतकऱ्यांच्या आत्महत्या उदारीकरणामुळे नव्हेत तर शेती क्षेत्रात उदारीकरण न आल्याने होतात.

शेतीच्या क्षेत्रातील अनेक कायदे कालबाह्य झालेले आहेत. अनेक कायदे अडचणी निर्माण करतात. काही कायदे दिसतात शेतकऱ्यांचे पण त्यांचा फायदा घेतात बिगर शेतकरी. अनेक कायदे पक्षपात करणारे आहेत, आणि अनेक व्यक्तिस्वातंत्र्याची गळचेपी करणारे आहेत. कोणीतरी त्याची तपशीलवार यादी करायला हवी. त्यांचा स्वतंत्रपणे अभ्यास करायला हवा. मात्र जे तीन कायदे आज शेतकऱ्यांच्या गळ्याचा फास बनले आहेत त्यांचा आपण विचार करू.

जमीन अधिग्रहाण कायदा

घटनेने आपल्याला व्यवसायाचे स्वातंत्र्य दिले. मालमत्तेचा मूलभूत अधिकार दिला. म्हणून सरकारला शेतकऱ्यांच्या जमिनी बळजबरीने काढून घेता येत नव्हत्या. नेहरूंच्या सरकारने सुरुवातीच्या काळात जे अधिग्रहण केले ते न्यायालयांनी बेकायदेशीर ठरविले. त्यावर पंडित नेहरू व त्यांच्या सल्लागारांनी एक शक्कल काढली. त्यांनी घटनेमध्ये (अनुछेद १८) काही बदल करून हा अधिकार रेटून नेला. शेतकऱ्यांचे हातपाय बांधून त्यांची जमीन काढून घेण्याची व्यवस्था करण्यात आली. हा कायदा आजही तसाच आहे. या कायद्याद्वारे शेतकऱ्यांची किती जमीन काढून घेण्यात आली? त्यापैकी किती बिगर सरकारी उपक्रमांना दिली याची संपूर्ण आकडेवारी उपलब्ध नाही. पण एवढे आपण म्हणू शकतो की, सरकारने शेतकऱ्यांच्या जमिनी काढून घेऊन त्या जेवढ्या प्रमाणात बिगर सरकारी समूहांच्या घशात टाकल्या तेवढ्या जगात अन्यत्र कोणत्याही देशात नसतील. हा कायदा शेतकऱ्यांवर लटकती तलवार आहे. यूपीए आणि एनडीए सरकारांनी त्यामधे सुधारणा करण्याचा प्रयत्न केला. परंतु दोघांनीही बिगर सरकारी उपक्रमांना देणार नाही, अशी हमी दिली नाही.

कुकुटपालन करणारा एक मालक मोठा लोकशाहीवादी होता. तो कोंबड्यांना म्हणाला, 'मी उद्या तुम्हाला कापणार आहे. मी लोकशाहीवादी असल्यामुळे तुम्हाला कोणत्या तेलात तळायचे हे तुम्ही मला सांगू शकता. तुम्ही म्हणाल त्याच तेलामधे तुम्हाला तळेन.' हे ऐकून कोंबड्या खूष झाल्या. मालक आपल्याला आपली पसंती विचारतो याचे त्यांना अप्रुप वाटले. एक कोबडी गंभीर झाली होती. सगळ्या कोंबड्यांचे लक्ष तिच्याकडे गेले. 'अगं, तू एवढी गंभीर का झालीस?'

ती म्हणाली,'तो कापायचे की नाही, हे आपल्याला विचारीत नाही. कापल्यानंतर तळायचे कशात तेवढे विचारतो आहे. वाह रे लोकशाही.' ज्याप्रमाणे कोंबड्यांचा मालक विचार करीत होता, तसाच आमचे राज्यकर्ते विचार करतात. नुकसानभरपाई किती द्यायची यावर भरभरून बोलतात, पण अधिग्रहण खाजगी कारणासाठी करणार नाही असे काही म्हणत नाही.

जमीन अधिग्रहणाच्या कायद्याला कोणाचा विरोध झाला नाही. काँग्रेसचे नेते व पंतप्रधान जवाहरलाल नेहरू कायदा करीत होते, मार्क्सवादी जमिनीच्या फेरवाटपासाठी तेलंगाण्यात हिंसक लढा चालवीत होते. सर्वोदयी नेते विनोबा भावे अहिंसक पद्धतीने भूदान मागत फिरत होते, समाजवादी 'जमीन बळकाव' सत्याग्रह करीत होते. शेतकऱ्यांच्या बाजूने कोणीच उभा राहिला नाही. गम्मत अशी की आता जेंव्हा सेझ साठी जमीन अधिग्रहण केले जाते तेंव्हा हीच मंडळी त्याला विरोध करते आहे. कुऱ्हाडीला दांडा आपणच द्यायचा आणि जेव्हा ती झाड तोडायला लागली तेव्हा आपणच थयथयाट करायचा, असा हा प्रकार आहे. जमीन अधिग्रहणाचा जुनाच कायदा आजही तसाच आहे. शेतकऱ्यांच्या जमिनी काढून घेण्याचा अमर्याद अधिकार सरकारकडे असेल तर तेथे खुली व्यवस्था आहे असे कसे म्हणता येईल? मालकीवरचे सरकारी नियंत्रण असताना तो व्यावसायिक जागतिक स्पर्धेत कसा उतरू शकेल?

कमाल जमीन धारणेचा कायदा

स्वातंत्र्याची पहाट होत असताना जमिनीच्या फेरवाटपाची मागणी पुढे आली. भूमिहीनांना जमिनी मिळाव्यात यासाठी कमाल जमीन धारणा ठरवण्याचा आग्रह सुरु झाला. भूमिहीनाना जमिनी देण्यासाठी शेतकऱ्यांकडून जमिनी काढून घेणे आवश्यक होते का? मला वाटते, नाही. त्यावेळेस सरकारी नोकरांच्या मालकीच्या सगळ्या जमिनी काढून घेऊन देखील वाटता आल्या असत्या. तुम्हाला नोकरी आहे मग जमीन कशाला असा प्रश्न विचारता आला असता. परंतु सरकारने कर्मचाऱ्यांच्या जमिनी अबाधित ठेवल्या व केवळ शेतकऱ्यांच्या जमिनी तेवढ्या काढून घेतल्या. मर्यादेपेक्षा जास्त असलेली जमीन काढून घेताना त्यांना मोबदलाही दिला नाही.

भारतात वतनदारी आणि सावकारी यामुळे शेतकऱ्यांच्या जमिनी काही लोकांनी लुबाडल्या होत्या. त्या त्यांच्याकडून काढून त्यांच्या मूळ मालकांना देणे न्यायाला धरून होते. त्यासाठी सीलिंगच्या कायद्याची आवश्यकता नव्हती. विशेष न्यायालये नियुक्त करून दहा वर्षांत सगळी प्रकरणे निपटता आली असती. पण सरकारने तो मार्ग पत्करला नाही.

सरकारने सीलींगचा कायदा आणला. तोपर्यंत स्वतंत्र भारताची पहिली निवडणूक झालेली नव्हती. म्हणजे हंगामी सरकार कार्यरत होते. त्याने हा मोठा निर्णय केला.

बिहारचे लोक सीलिंग कायद्याविरुद्ध न्यायालयात गेले. हा कायदा भारताच्या संविधानाला धरून नाही असे सांगून न्यायालयाने हा कायदा बेकायदेशीर ठरवून रद्द केला. सरकार अस्वस्थ झाले. त्यांनी नवी शक्कल काढली. मूळ संविधानात नसलेले परिशिष्ट नऊ जोडण्यात आले. या परिशिष्टात टाकलेल्या कायद्याविरुद्ध न्यायालयात जाता येणार नाही, अशी घटना दुरुस्ती करून घेतली. यात टाकलेला पहिला कायदा सीलिंगचा. आता शेतकऱ्याकडे कोणताच उपाय राहिला नाही. शेतकऱ्यांचे हात-पाय बांधून टाकण्यात आले.

सीलिंगचा कायदा राज्याचा आहे. वेगवेगळ्या राज्यांत वेगवेगळी मर्यादा ठरविली गेली. महाराष्ट्रात कोरडवाहू शेतजमीन ५४ एकर व बागायत १८ एकर अशी मर्यादा घालण्यात आली. शेतकऱ्यांना यापेक्षा जास्त जमिनी ठेवता येत नाहीत. ही मर्यादा केवळ शेतकऱ्यांवर लादण्यात आली. हा कायदा सरसकट जमीन धारणेचा कायदा नाही. तो केवळ शेतजमीन धारणेचा आहे. १९८५ साली शहरी जमीन धारणा कायदा आला होता परंतु सरकारने नंतर तो रद्द केला. तुम्ही शेती करणार नसाल तर कितीही जमीन बाळगू शकता पण शेती करणार असाल तर मात्र त्यावर मर्यादा!

महाराष्ट्रासह अनेक राज्यांत या कायद्याची कठोर अंमलबजावणी झाली. खरे तर जमीनधारणेचा हा कायदा पक्षपाती होता. शेतकऱ्याने किती मालमत्ता धारण करावी हे तुम्ही ठरविले, पण उद्योगासाठी तशी कोणतीही मर्यादा लागू केली नाही. दुसऱ्या कोणत्याही व्यवसायाला लागू नाही, मग शेतीलाच का? असा प्रश्न शेतकऱ्यांच्या तथाकथित सत्ताधारी सुपुत्रांना पडला नाही. दिल्लीची ताबेदारी करण्यात त्यांनी धन्यता मानली. परिणाम काय झाला? चोपन्न एकरवाल्या शेतकऱ्याला चार मुले झाली. त्यांच्या वाटण्या झाल्या. प्रत्येकी तेरा एकर आले. दुसऱ्या पिढीत त्यांना चार मुले झाली. त्यांच्यात वाटण्या झाल्या व ते अल्पभूधारक झाले. शेतीच्या बाहेर रोजगार निघाले नाहीत. शेतीवर भार वाढत गेला व शेतीचे लहान-लहान तुकडे पडत गेले. आज ८५ टक्के शेतकरी अल्पभूधारक झाले आहेत.

सत्तरच्या दशकापासून जगभर जमिनींच्या मालकीचे आकार वाढत आहेत मात्र भारतात आकार लहान होत आहेत. याचा अर्थ जगात जमिनीच्या मोठ्या तुकड्यावर कमी लोकांचा उदरनिर्वाह होतो आणि भारतात छोट्या तुकड्यावर जास्त लोकांना जगावे लागते. दोन एकरचा शेतकरी कितीही पिकले व आजच्यापेक्षा दुप्पट भाव मिळाला तरी माणसासारखे जीवन जगू शकत नाही. ही परिस्थिती असेल तर सीलिंगच्या उपलब्धीचा आपण फेरविचार केला पाहिजे.

सीलिंग उठविणे म्हणजे जमीन विकणे असा अर्थ होत नाही. उलट जमीन अधिग्रहणाच्या कायद्यात तो धोका जास्त आहे. ज्यांची भीती वाटते त्यांना आजही जमीन खरेदी करणे, बाळगणे यास कोणताच मज्जाव नाही.

सीलिंग उठले तर जमिनीचा बाजार खुला होईल. ज्याला शेतीतून बाहेर पडायचे आहे त्याला भांडवल घेऊन बाहेर पडता येईल व ज्याला चांगली शेती करायची त्याला तसे करता येईल. २-३ एकर क्षेत्रावर कोणी गुंतवणूक करणार नाही. सीलिंग उठले तरच शेती क्षेत्रात गुंतवणूक होऊ शकेल. शेतीचे आधुनिक तंत्रज्ञान एवढ्या लहान तुकड्यांना परवडत नाही. सीलिंग लावल्यामुळे शेतीत कर्तबगारी दाखविणाऱ्या लोकांचे आकर्षण संपले. सीलिंग उठल्याशिवाय शेतीत धाडसी व कर्तबगार लोकांना प्रवेश करता येईल व आपण जगाच्या स्पर्धेला तोंड देऊ शकू.

बरे, ज्यांना सीलिंगच्या जमिनी मिळाल्या त्यांचे तरी कल्याण झाले का? तेही नाही. यवतमाळ जिल्ह्यात सर्वाधिक आत्महत्या झाल्या. त्यात सीलिंगमध्ये ज्यांना जमिनी मिळाल्या त्या शेतकऱ्यांची संख्या कमी नाही. याउलट ज्यांना जमिनी नाहीत म्हणून ज्यांनी गाव सोडले, शहरात जाऊन मोलमजुरी केली त्यांची परिस्थिती सुधारली. ज्यांच्या जमिनी गेल्या त्यांचे हाल झाले, ज्यांना मिळाल्या त्यांचीही वाताहत झाली. असा कायदा आजही जसाचा तसा लागू असताना कोण म्हणेल की खुली व्यवस्था, उदारीकरण, जागतिकीकरण आले आहे?

आज कोणाकडेही सीलिंगपेक्षा जास्त जमिनी नाहीत, तेव्हा त्याचे औचित्य संपून गेले आहे. सीलिंग उठल्याने पुन्हा जमिनदारी येईल असे म्हणणाऱ्यांना जगाच्या वाटचालीचे संदर्भ कळत नाहीत असेच म्हणावे लागेल. कारण जगात जेथे क्रूर जमीनदारी होती तेथे सीलिंगचा कायदा नसतानाही पुन्हा जमीनदारी आलेली दिसत नाही.

मुळात सीलिंगचा कायदा उठला तर गरीब लोक आपल्या जमिनी विकतील ही समजूतच चूक आहे. उलट दुबळे लोक जमिनीत चमत्कार करायला लागतील आणि जे जमिनी सांभाळू शकत नाहीत ते सर्वात आधी जमिनी विकायला काढतील. सीलिंगचा कायदा हा शेतीमध्ये नव्या कल्पना आणि नवे भांडवल येण्यास मोठा अडथळा आहे. तो दूर झाला पाहिजे.

अत्यावश्यक वस्तूंचा कायदा

दुसऱ्या महायुद्धात लढलेल्या सैनिकांना अन्नाचा तुटवडा निर्माण होऊ नये म्हणून इंग्रजांनी १९४६ साली एक अध्यादेश (कायदा नव्हे) काढला. त्याचे नाव 'आवश्यक वस्तूविषयक अध्यादेश'. ४७ साली इंग्रज निघून गेले. नव्याने आलेल्या हंगामी सरकारने तो अध्यादेश तसाच कायम ठेवला. अन्नमंत्री रफी अहमद किडवाई यांनी त्यास विरोध केला होता, परंतु नेहरुजींपुढे त्यांचे चालले नाही. १९५५ साली त्या अध्यादेशाचे कायद्यात रुपांतर करण्यात आले. इंग्रजांचा अध्यादेश केवळ अन्नधान्यापुरता मर्यादित होता. आमच्या सरकारने तो अधिक व्यापक केला. या कायद्यातहत वारंवार काढलेल्या आदेशांनी किमान २००० वस्तूंचा त्यात समावेश करण्यात आला.

शेतकऱ्यांच्या दृष्टीने हा कायदा जीव घेणारा ठरला. या कायद्याने सरकारला शेतीमालाच्या बाजारात हस्तक्षेप करण्याचा अधिकार मिळाला. माकडाच्या हातात कोलीत गेल्यावर माकड काय करणार? सरकारने अत्यावश्यक वस्तूंच्या यादीत कापूस, साखर आणि कांदा यासारख्या कृषी उत्पादनांचाही समावेश केला. परिणाम असा झाला की, जेव्हा कांदा दहा रुपये किलोने विकला जाऊ लागला तेव्हा सरकारने निर्यातबंदी लागू केली. कांदा कोसळला. दहा पैसे किलोने विकावा लागला किंवा रस्त्यात टाकून द्यावा लागला. तेव्हा सरकारला दाद ना फिर्याद! साखरेवर लेव्ही लावण्याचा अधिकार याच कायद्याने दिला. याच कायद्यामुळे सरकार डाळींची आयात करू शकले. साठ्यावर नियंत्रण करण्याचा अधिकार मिळाला.

या कायद्याचे दोन महत्त्वपूर्ण दुष्परिणाम झाले. या कायद्यामुळे नोकरशाहीच्या हातात उद्योगाच्या किल्ल्या गेल्या. लायसन्स, परमिट, कोटा राज आले. त्यामुळे भ्रष्टाचाराची गटारगंगा वाहू लागली. याच कायद्यांमुळे ग्रामीण भागातील कारखानदारीला खीळ बसली. ग्रामीण भागात औद्योगिकीकरण होऊ शकले नाही. त्याचे कारण अत्यावश्यक वस्तूंचा कायदा आहे हे नीट समजून घेतले पाहिजे. भ्रष्टाचार निर्मूलनासाठी नव्या लोकपालाची नव्हे तर अत्यावश्यक वस्तू कायदा रद्द करण्याची गरज आहे.

हाही कायदा घटनेच्या नवव्या परिशिष्टात टाकण्यात आला. म्हणजे याविरुद्ध कोर्टात जाता येत नाही. बाजारात हस्तक्षेप करण्याचे अमर्याद अधिकार सरकारला देणारे कायदे अस्तित्वात असतील तर त्या देशात खुलीकरण, उदारीकरण, जागतिकीकरण आणि खाजगीकरण आले असे कसे म्हणता येईल?

हे कायदे शेतकरीविरोधी तर आहेतच परंतू त्याहीपेक्षा देशाला जगाच्या स्पर्धेत उभे राहण्यास अडथळे निर्माण करणारे आहेत, हे किसानपुत्रांनी लक्षात घेतले पाहिजे, व ते रद्द व्हावेत या साठी प्रयत्न करावेत.

❖❖❖

crueltyfree
andvegan
Beauty
…. As Glittering As GOLD!
…Along The Path of Nature !!
The perfect blend of Turmeric & soothing Sandalwood Oil
• Vicco has combined the goodness of Turmeric with the richness of pure Sandalwood oil.
• This luxurious cream vanishes into your skin and starts working from within.
• It gives skin a blemish-free complexion.
• It rejuvenates and revitalizes the skin from within, leaving it soft, supple and young- looking.
• From Queens to Commoners, Turmeric has been indispensable as a skin care preparation and grooming aid for every woman.
Invaluable Gift of Nature…
Natural Prevention, Protection & Beautification
FREE with Vicco Turmeric Vanishing cream
Vicco Turmeric Face Wash is specially formulated to wash away excess oil and deep-down dirt. It clears blackheads and complexion dulling dead cells. Regular use of Vicco Turmeric Face Wash accelerates process of natural renewal of skin.
VICCO®
turmeric
VANISHING CREAM
For Sparkling Beauty & Blooming Health of Skin
* Offer valid till stocks last
* Stocks also available without offer
Like us on f / ViccoLabs
CPADV-2018-000054
Go natural
email : gkp@viccolabs.com www.viccolabs.com