







उद्योजकतेच्या कथा

प्रसाद शेटी

शहरासाठी नवीन रचनेच्या संकल्पनेची गरज

1990 पासून मुंबई शहर हे कमालीचे बदलले असून त्याला एक नवीन स्वरूप प्राप्त झाले आहे. अशा तऱ्हेच्या नव्या स्वरूपाची संकल्पना करण्यास आपल्याला मदत करणे हे या निबंधाचे उद्दिष्ट आहे.

यापूर्वीच्या महत्वाच्या शहर विकास प्रकल्पांकडे पाहिले व सध्याच्या प्रकल्पांशी त्यांची तुलना केली तर कदाचित या स्वरूपात काय काय बदल झाले आहेत, याची कल्पना येऊ शकेल. या शतकाच्या सुरुवातीपासून शहर विकासाचे अनेक महत्वाचे साचे या मुंबई शहराने पाहिले आहेत. 1920 च्या आधीच्या दशकामध्ये मोठ्या आकाराचे उद्योग, संस्था व सार्वजनिक वाहतूक व्यवस्था यांत गुंतवणूक करण्यात आली. महायुद्धांच्या मधल्या दशकांत सार्वजनिक घरबांधणी व प्रतिष्ठित कामगार वर्गासाठी फ्लॅट पध्दतीची घरबांधणी होऊ लागली. स्वातंत्र्य मिळाल्यानंतर घरबांधणीचा वेग वाढवणे व शहरातील सार्वजनिक सेवांचा विस्तार मूळ शहर केंद्रापासून दूर नेण्याचे प्रयत्न करण्यात आले. या शतकाच्या सुरुवातीपासून

झोपडपट्ट्यांचे अस्तित्व जरी होते, तरी त्यांची झालेली वाढ 1980 मध्ये नजरेपुढे आली, जेव्हा राज्य सरकारने त्यांचे उच्चाटण करण्याचे ठरविले. 1990 मध्ये मात्र एकदम बदल झालेला दिसतो. आपल्याला असे जाणवते की एकाएकी शहरीविकास करणाऱ्या संस्था औद्योगिक विकास, संस्थांच्या इमारती, सार्वजनिक घरबांधणी याविषयी बोलेनाशा झाल्या, परंतु पुनर्वसन, आंतर्राष्ट्रीय शाळा, शॉपिंग मॉल्स, मोठमोठी गृहसंकुले, इतकेच नव्हे तर मोबाईल फोन्स सारख्या गोष्टी बोलू लागल्या. सरकारचा प्रभाव पायाभूत घटकांच्या क्षेत्रात नाममात्र दिसून येतो. त्यामुळे महाप्रकल्प हाती घेतले जातात. जे कधीच पूर्ण होणार नाहीत असे वाटते व त्यामुळे खासगी क्षेत्रातली गुंतवणूक व खासगी नियंत्रण यांची वाढ 1990 पासून स्पष्टपणे दिसत आहे.

दुसऱ्या बाजूला मुंबई मेट्रोपॉलिटन अॅथॉरिटीने प्रसृत केलेली क्षेत्रीय योजना¹ शहरातील रोजगाराच्या - साच्यामध्ये बदल सुचविते. साठ व सत्तरच्या दशकांत उत्पादक वर्ग जो प्रमुख नोकऱ्या देणारा वर्ग होता तो ऐंशी व नव्वदच्या दशकांत

हळूहळू अस्तंगत होऊ लागला. 'क्षेत्रीय योजना' पण संदिग्धपणे 'सेवा देणारा वर्ग' हा शहरातला मोठा नोकऱ्या निर्माण करणारा वर्ग असे म्हणते आहे.

शहरी विकास प्रकल्प व रोजगार निर्मितीची रचना आपल्याला काही सुचवून जाते. तरी सुध्दा या निबंधाचा मुख्य रोख आगगाडीच्या प्रवासाच्या वैशिष्ट्यपूर्ण प्रकारात आहे. मुंबईची लोकसंख्या वाढ ही राष्ट्रीय सरासरीपेक्षा कमी असली तरी आगगाडीने प्रवास करणाऱ्यांच्या संख्येत व गाडीतील गर्दीची तीव्रता खूपच वाढली आहे. लोकसंख्येशी तुलना करता, शहरातल्या शहरात प्रवास संख्या 1990 पूर्वीपेक्षा खूप वाढली आहे. हे इतके लोक कुठे व कशासाठी प्रवास करतात उद्योगगता कामाचे स्वरूप व शहरातील उत्पादन हे बदलले आहे व जेव्हा हा बदल शहरी विकास व क्षेत्रीय रोजगाराच्या योजनेमध्ये प्रतिबिंबित होत होता, तेव्हा तो बदल अधिक अचूकपणे व तीक्ष्णपणे आगगाडीने व बसेसमध्ये जाणवत होता. हाच तो बदल जो शहराची पुनर्रचना करू पाहतो आहे.

पुढील भागात बदलती उत्पादने / वापराचे स्वरूप व शहराचा देखावा यांचे थोडक्यात वर्णन करून त्याद्वारे एक संदर्भ तयार करण्याचा माझा हेतू आहे, की ज्या संदर्भाद्वारे सध्याचे शहर हे उद्योजकांचे प्रतिनिधी शहर म्हणून कल्पना करता येऊ शकेल. त्यानंतर मी चार प्रकारचे प्रतिनिधी कल्पिले आहेत. नव्या उत्पादन व वापर पध्दतींतून ते निर्माण झाले आहेत, ते असे. स्वस्त उत्पादनास सहाय्य करणारे, उत्कृष्ट दर्जाचे उत्पादन करणारे, इतर प्रतिनिधींना सुविधा पुरविणारे व व्यापारी पेचप्रसंगातून सुटका करणारे व नवीन कामगार व प्रतिनिधींची ताकद तयार करण्याचे ज्ञान असलेले हे चार प्रकारचे प्रतिनिधी व त्यांची उद्योजकता या शहरांच्या अर्थव्यवस्थेला आकार देण्याचे महत्वाचे काम करत आहेत. या नवीन उद्योजकतेच्या स्वरूपाची तपासणी करण्याचा या प्रकल्पाचा हेतू आहे.

या नव्या उद्योजकतेला नवा इतिहास, नवीन गरजा, नवीन रचना, कार्य करण्याच्या नवीन पध्दती व कदाचित समजून

घेण्याच्या नव्या पध्दतीची आवश्यकता आहे. ही पध्दती नेहमीच्या छोटे व मध्यम उद्योगधंदे या कंसाला भेदून जाणे गरजेचे आहे. या नेहमीच्या पध्दती सुरवातीचे भांडवल, उत्पादनाचा प्रकार व क्षमता, कर्मचाऱ्यांची संख्या कामासाठी असलेली चौरस मी. जागा, वार्षिक उलाढाल, पाणी, बीज यांचा वापर इत्यादीवर अवलंबून होत्या. नवीन पध्दतीत यापेक्षा अधिक गोष्टींची तपासणी आवश्यक ठरते. उदा. आस्थापनेची परिस्थिती, उद्योगात प्रवेश कोणत्या थरावर झाला, भांडवल इतर सामुग्री जमा करण्याची पध्दत, उद्योजकाची सुरक्षितता, कामगारांची स्थिती व मोल, जाळयाचा (नेटवर्क) (विक्री खरेदी) प्रकार व टिकून राहण्यासाठी असलेली धोरणे व युक्त्या (कौशल्य) इत्यादी यामुळे नवीन अर्थव्यवस्थेचा तपशील समजाऊन घेणे शक्य होईल.

प्रकल्पाच्या या अवस्थेत चाळीस उद्योजकांच्या बाबतीतले लेखी पुरावे गोळा करण्याचे काम हाती घेतले आहे. ज्यांच्या कथा म्हणून इथे सांगितल्या आहेत. त्यामुळे हा निबंध केवळ अनुभवजन्य वादविवादावर आधारित नाही, कारण हाती घेतलेल्या कामासाठी तसे करणे अशक्य होते. सध्याच्या शहरीकरणाचे वेगवेगळे पैलू अनेक व्यक्तींच्या गोष्टी लिहून त्याद्वारे उलगाडण्याचा आमचा हेतू आहे. या गोष्टींतून शहराच्या विविध गुंतागुंतीच्या गोष्टी कळून येतात, ज्या अनुभवजन्य वादात निसटण्याची शक्यता असते. या गोष्टी अनेक लोकांनी लिहिल्या असून त्या इतरांची शरीरसुखे बाहेरून पहाणाऱ्या व त्यात आनंद घेणाऱ्या माणसाप्रमाणे वाटतील. बऱ्याच वेळा मूळ विषय जाणून न घेता लिहिल्या आहेत. या कारणामुळेच या निबंधात कोणाचेही नाव नोंदलेले नाही. आणखी एक कारण असे की, नांवामुळे जात व धर्माचा विचार मनात येतो ज्याचा या कामात करण्याची माझी इच्छा नाही.

या गोष्टी कसलीच तुलना करण्याचे हेतूने लिहिलेल्या नाहीत. त्यामुळे या गोष्टींमध्ये तुलनात्मक रचना असणार नाही, त्यामुळे कोणी एकाद्या विशिष्ट साच्याची कल्पना करू शकेल. या गोष्टी लिहिणाऱ्यांना विशिष्ट केसमधील ज्या विषयात

रस वाटेल त्या संबंधी संशोधन करण्याचे स्वातंत्र्य होते. त्यामुळे एकाद्या गोष्टीचा भर संबंधित जाळ्यांवर (नेटवर्क)असेल तर दुसरा एकादा सृष्टीतील पर्यावरणावर भर देईल व तिसरा आणखी विशाल (मॅक्रो) पर्यावरणावर भर देईल. मोठ्या प्रकल्पाची ही प्राथमिक अवस्था असल्यामुळे जितक्या वेगवेगळ्या पैलूंचे प्रदर्शन त्यातून घडवता येईल तेवढे घडवावे असा हेतू होता.

छोटा उत्पादक

1970 च्या मध्यास तीन मित्रांना राज्य सरकार औद्योगिक चळवळीस³ उत्तेजन देऊ इच्छिते असे समजले म्हणून त्यांनी एक उद्योग स्थापन करायचे ठरवले. त्यांनी अहमदनगर मध्ये एक प्लॉट विकत घेतला व सिकॉमकडून (सीकॉम) (खाजगी उद्योजकांना मदत करण्यासाठीची सरकारी संस्था) 12 लाख रुपयाचे कर्ज मशीनरीसाठी व युनियन बँकेकडून खेळते भांडवल म्हणून रु.6-7 लाख कर्ज घेतले. 1970 च्या अखेरीस कारखाना उभा राहिला. तिथे भागीदार नगरला राहू लागले व त्यांच्या कुटुंबाला मुंबईस आठवडयातून एकदा भेटून जात. पण कारखाना नीट चालणे अवघड झाले. लोकांना उत्पादनासाठी प्रशिक्षण देणे जरूरीचे होते. एकदा ते प्रशिक्षित झाले की, ते बजाज किंवा टेल्को सारख्या मोठ्या कंपनीत जात. त्या भागात साखर व बिडी कारखान्यांमुळे कडव्या कामगार संघटना होत्या. कामगार जास्त पगार मागत होते, पण उत्पादन मात्र कमी होत होते. 1981 पर्यंत काही देणी भागवण्यापुरते जेमतेम उत्पन्न होत होते. 1984 मध्ये सिकॉमने भागीदारांना आणखी कर्ज घेऊन कॉम्प्यूटरवर चालणारी यंत्रे घेऊन आणखी मोठा प्रकल्प उभा करण्याची सूचना केली, जेणे करून ते टिकून राहून फायदा करू शकतील. सिकॉमकडून रु.36 लाख व आय.डी.बी.आय. (कारखाना विस्तारासाठी आय.डी.बी.आय. 1% व्याजाने कर्ज देते.) कडून रु.8 लाख बीज भांडवल घेऊन नवीन प्रकल्प उभारावा असे त्यांनी सूचवले. आय.डी.बी.आय. ने त्यांचा प्रकल्प प्रस्ताव

पाहून सिकॉमला सांगितले की, हा प्रकल्प जर चालण्याजोगा व्हायचा असेल तर सिकॉमने त्यांचे जुन्या कर्जाची मुदत वाढवावी किंवा त्यावरील व्याज माफ करावे. सिकॉमने ही सूचना फेटाळून लावली. त्यांनी सांगितले की, त्यांची कर्जपध्दती बरोबर आहे व ती बदलता येणार नाही. त्यामुळे हा प्रकल्प बासनांत गुंडाळला गेला. दरम्यानचे काळात जुने कर्ज न फेडल्यामुळे त्याची रक्कम रु. 24 लाखावर गेली होती. त्याचवेळी कामगारांचा संप झाला व कारखाना 3 महिने बंद राहिला. 1986 मध्ये एका भागीदारास हृदयविकाराचा तीव्र झटका आला व तो मुंबईस निघून गेला. दुसरे दोषेजण आधीच अहमदनगर सोडून गेले होते, ते मधून मधून अहमदनगरला भेट देत. या वेळपर्यंत त्यांनी अहमदनगरलाच राहणारा चौथा भागीदार घेतला होता. जुन्या भागीदारांपैकी एकाने काम सोडले व कारखान्यात येणे सोडून दिले व दुसरा 1991 मध्ये हृदय विकाराने वारला. कर्ज सोडल्यास सर्व गोष्टी नष्ट झाल्या. लवकरच कारखाना न भरून येणाऱ्या तोटयात गेला. 1993 मध्ये कारखान्यातील सर्व कामे थांबली. कारखान्याचा प्लॉट रु. 15 लाखला विकला गेला व त्यातून काही देणी भागली. भागीदारांपैकी मुंबईत असलेल्या एकमेव भागीदाराने त्याच्या नातेवाईकांबरोबर 'प्रिसीजन टूल्स' नावाचा छोटा उद्योग ठाणे येथे सुरु केला होता.इतर मोठ्या उद्योगांसाठी ते कटिंग टूलस् बनवत असत. त्यातून पूर्वीची काही कर्जे भागवण्यासाठी पुरेसे पैसे त्यांना या उद्योगातून मिळत. 1998 मध्ये त्यांनी स्वतःच्या जीवावर भांडूप येथे नवीन संस्था स्थापन केली. त्यासाठी त्यांनी दुसरे कर्ज घेतले. त्यांच्या मनेजरच्या ओळखीने त्यांना कर्ज देण्यास जनकल्याण बँक ही एकमेव बँक तयार झाली. त्यांनी 8 लाखाचे कर्ज घेऊन इंडस्ट्रियल एरियामध्ये एक गाळा घेतला. 'प्रिसीजन टूल्स' बंद झाली व भागीदार विभक्त झाले. त्यांनी मशिनरी व भांडवल आपसात वाटून घेतले. कामगार त्यांच्याबरोबर नवीन ठिकाणी गेले. आता त्यांचे वय 66 वर्षांचे आहे व

त्यांच्या वर्कशॉपमध्ये ऑटोमोबाईल उद्योग, लोहारकाम उद्योग व पेन्सिल उद्योगास लागणारी स्पेशल टूल्स बनतात. त्याची गिऱ्हाईके म्हणजे लार्सन अँड टूब्रो, महिंद्र अँड महिन्द्र व अँम्फोर्ज इंडस्ट्रीज् होत. कामगारही आता वयस्क झाले आहेत व त्यांची जागा घेण्यासाठी नवे कामगार मिळणे कठीण झाले आहे. कारण बहुतेक लोकांना उत्पादक कामापेक्षा सेवा देणाऱ्या कामामध्ये (उदा. कुरियर) रस आहे. एक दोन वर्षांपूर्वी त्यांची बायपास सर्जरी झाली. या सर्व प्रसंगी त्यांना नातेवाईकांकडून पैसे उसने घ्यावे लागले. आता त्यांच्या मशीन्स नवीन करण्यासाठी त्यांना रु. 60,000/- ची गरज आहे. आधीच 14 टक्के व्याजाने त्यांच्या कर्जाची पूर्तता झाली आहे.

साबणाचा किरकोळ विक्रेता

1960 पासून एक स्थलांतरित कुटुंब (सोळा जणांचे) माझगांव येथील त्यांच्या जागेत साबण तयार करत असे. त्यासाठी लागणारा कच्चा माल ते भेंडी बाजारातील ठोक मार्केटमधून खरेदी करत. त्या भागातील औद्योगिक कामगारांमध्ये तो साबण विकला जाई. त्या कुटुंब प्रमुखाने रेस्टॉरन्टला लागून असलेले एक अगदी छोटे दुकान (2 मी. 1/2 मी.) विकत घेतले (1970 च्या सुरवातीला) रेस्टॉरन्टच्या मालकाबरोबर अनौपचारिक करार होता व अत्यंत नाममात्र भाडे आकारले जात असे. हे दुकान व रेस्टॉरन्ट औद्योगिक कामगारांच्या दाट वस्तीत, एका कापड गिरणीसमोर होते. 1980 नंतर गिरणी बंद झाली व कामगार सगळीकडे पांगले. रेस्टॉरन्ट- ही बंद झाले व त्या जागेवर एक बँक आली. कुटुंबप्रमुख निवृत्त झाला व साबण निर्मितीचे काम मोठ्या मुलाने आपल्याकडे घेतले. मुलाला लवकरच कळून चुकले की साबणाची विक्री कमी होत चालली आहे. 90 पर्यंत नाममुद्रा असलेल्या (ब्रान्डेड) व भरपूर जाहिरात झालेल्या व तरीही स्वस्त असलेल्या साबणानी बाजारपेठेत प्रवेश केला होता. साबण बनवणाऱ्यांना या साबणांसारखी जाहिरात करणे व त्यांचेशी स्पर्धा करणे शक्य नव्हते. नवीन

साबण वापरणाऱ्यांना त्यांच्या जुन्या साबणाची आठवण राहिली नाही. त्यामुळे मोठ्या मुलाने साबणाचे उत्पादन थांबवून किरकोळ विक्रीचा मार्ग स्वीकारला. तो नामवंत साबण (ब्रॅन्डेड सोप) ठोक बाजारातून विकत घेऊन त्याच्या दुकानांत किरकोळीने विक्री जुन्या रेस्टॉरन्टजवळ (आता बँक) नवीन दुकान मिळवण्यात तो यशस्वी झाला. हे त्याने त्याच्या नपत्यातून घेतले नाही, पण दुकानदाराच्या अगतिकतेचा फायदा घेऊन मिळवले. नवीन दुकान हे एका शिंप्याचे दुकान होते. नामवंत व स्वस्त कपडे मिळू लागल्यामुळे बिचाऱ्याचा धंदा बसला होता. झालेल्या देण्यामुळे शिंप्याला आत्महत्या करावी लागली व त्याच्या पत्नीने स्वस्तात ते दुकान विकले. त्याने आपले जुने दुकानही ताब्यात ठेवले कारण महानगरपालिकेच्या नियमानुसार भाडेकरू त्या जागेत 20 वर्षांपेक्षा जास्त काळ रहात असेल तर त्याला ती जागा ठेवण्याचा अधिकार होता. त्यामुळे रेस्टॉरन्टच्या मालकाने (आता बँकेच्या मालकाने) साबण उत्पादकाला तेथून हुसकून लावण्यासाठी कायदेशीर कारवाई करण्याचा जरी प्रयत्न केला तरी ते शक्य झाले नाही. आज या साबण उत्पादकाचा भाऊ जो घरगुती इलेक्ट्रॉनिक / मेकॅनिकल उपकरणांची दुरुस्ती करतो तो हे जुने दुकान वापरतो. एका वर्षापूर्वी जुनी रेस्टॉरन्टची जागा बँकेच्या वाढत्या कामकाजासाठी लहान पडू लागल्यामुळे बँक दुसऱ्या जागेत गेली. रेस्टॉरन्टच्या मालकाने जागा विकण्याचा प्रयत्न केला पण मालमत्तेची किंमत त्याच्या अपेक्षेपेक्षा खूपच कमी येऊ लागली. समोरची गिरणी बंद पडली व ही जागा इथे काही संधि नसल्यामुळे तिची किंमत पडू लागली. शिवाय इमारतीची स्थिती खूपच वाईट झाली कारण मालकाने तिच्या दुरुस्ती व सुस्थितीत ठेवण्यासाठी काहीच खर्च केला नव्हता. कारण त्याला मिळणारे भाडे 1940 सालच्या रेंट कंट्रोल अँक्ट प्रमाणे ठरले होते. साबण उत्पादक व इतर भाडेकरूनी मिळून मालकाशी करार करून ही इमारत पाडून त्या जागी नवीन बहुमजली इमारत बांधण्याचे ठरवले आहे. पण

मालमत्तेच्या किंमती कमी झाल्यामुळे कोणाही विकासासकास यात भांडवल गुंतवण्यात रस नाही. आपल्या साबण उत्पादकास आता हे कळून चुकले आहे की नवीन शॉपिंग मॉल्स व सुपरमार्केटस् त्याचा किरकोळ विक्रीचा धंदा सुध्दा खावून टाकत आहेत. आपला व्यवसाय पुनः बदलण्याचा त्याचा निश्चय आहे. एका रेस्टॉरन्ट मालकाबरोबर त्याने अनौपचारिक करार करून दोघांची मोठी (दुकान व रेस्टॉरन्ट) जागा एका बँकेला भाड्याने देण्याचे ठरवले आहे.

खेळणी बनवणारा

1988 मध्ये तिने एका माणसाशी लग्न केले. त्याचा घरगुती प्लास्टिकची उपकरणे बनवण्याचा कौटुंबिक व्यवसाय होता. ती छोटी खेळणी तयार करायला शिकली होती व अशी खेळणी घरी तयार करण्यात तिचा बराच वेळ जात असे. तिने लवकरच इतर स्त्रियांना खेळणी बनवण्यास शिकविले नंतर तिला स्त्रियांच्या एका सभेत बोलाविले गेले व खेळणी बनवण्याचे वर्ग सुरु करण्यास सांगितले. लोकांना हे काम शिकवण्यात पैसे मिळवण्याची क्षमता असल्याचे तिला दिसले. तिने काही माहिती पत्रके छापून घेऊन वृत्तपत्र वितरण करणाऱ्या मुलांच्या करवी ती प्रसारित केली. तिला थोडे विद्यार्थी मिळाले. प्रत्येक सत्राची रु.100 फी आकारत असे शिवाय लागणाऱ्या साहित्याचा खर्च. खेळणी बनवण्यासाठी कार्डबोर्ड कापून त्याचे संच ती बनवत असे व तिच्या विद्यार्थ्यांना वाटत असे. आईच्या शेजाऱ्याने हे संच व खेळणीही दुकानात विक्रीसाठी ठेवण्याचा तिला सल्ला दिला. तिने आजवर तयार केलेले संच व खेळणी यांच्या विक्रीसाठी काही विक्रेतेही त्यांनी मिळवून दिले. तिच्या खेळण्यास लोकांचा उत्तम प्रतिसाद मिळाला व लवकरच दुकानदार अधिक मालाची मागणी करू लागले. शेजारच्या स्त्रियांना तिने ही खेळणी बनवण्यास मदत करण्यासाठी बोलावले. प्रत्येक खेळण्यामागे काही पैसे देण्याच्या बोलीवर त्या कबूल झाल्या. लवकरच ती पूर्ण बिल्डिंग हा एक उद्योग बनला व उद्योगात ती एकटीच नाही

हे लक्षात आल्यावर तिने आपल्या खेळण्यासाठी नवीन विक्रीव्यवस्थेचे डावपेच बदलायचे ठरवले. तिने अशी जाहिरात करायला सुरुवात केली की तिच्या खेळण्यामध्ये वापरण्यात येणारी फर ही आयात केलेली विदेशी फर असून ती लहान मुलांसाठी अपायकारक नाही. तिने मोठमोठ्या दुकानांशी व अशा तऱ्हेच्या खेळणी बनवणाऱ्या कंपन्यांशी संपर्क साधला. आर्चिस व इतर काही दुकानांनी तिला काही ऑर्डर्स दिल्या तर बबल्स सारख्या कंपन्या ज्या अशा तऱ्हेची खेळणी बनवत होत्या त्यांनी आपल्याकडेचे काम तिच्याकडे करायला दिले. या ऐवढ्या प्रमाणावर काम करण्यास तिच्याकडे असलेला कामगारवर्ग पुरेसा होत नव्हता दरम्यानच्या काळात तिच्या नवऱ्याचा कारखाना कामगारांच्या संपामुळे बंद पडला होता. त्यामुळे हा कौटुंबिक धंदा बंद पडला व प्रत्येक भाऊ आपापला वाटा घेऊन निघून गेला. नवऱ्याने तिच्या वाढत्या धंद्यात मदत करायचे ठरवले. झोपडपट्टीतील एका छोट्या वर्कशॉपमधील (जे त्यांनी रु. एक लाख अनामत घेऊन भाड्याने दिले होते) तिच्या नवऱ्याच्या वाट्याचे पैसे त्यांनी गुंतवायचे ठरवले. त्याच्या स्थानिक लोकांच्या माहितीने त्यांना उ.प्रदेशातील एक शिंपी मिळाला. तो पूर्वी कपडे बनवणाऱ्या एका कारखान्यात काम करत असे पण त्याने मॅनेजरशी त्याचे मतभेद झाल्यामुळे आता नोकरी सोडलेली होती तो आता तिच्याबरोबर काम करण्यास तयार होता. तिने त्याला वर्कशॉपमध्ये आणले व त्याला सुरवातीला एक शिवण मशीन दिले. तो त्या वर्कशॉपमध्येच रहात असे. वर्कशॉप त्यांच्या घराच्या अगदी जवळ होते व सर्व कच्चा माल व तयार माल तिथे ठेवला जात असे. हया वर्कशॉपमुळे हा उद्योग वाढीस लागला व शेजारपाजारचा कामगारवर्ग मागणी पूरी करण्यास अपुरा पडू लागला. शिंप्याने उत्तर प्रदेशातून त्याच्या काही नातेवाईकांना आणण्याची तयारी दर्शवली. तिने व तिच्या नवऱ्याने त्यास संमति देऊन त्याच झोपडपट्टीत आणखी एक जागा त्या नवीन माणसांसाठी भाड्याने घेतली. लवकरच

त्यानी एक मारुती व्हॅन कच्च्या मालाची ने-आण करण्यासाठी घेतली. त्यांचे एक खोलीत स्वयंपाकघर असलेले घर या घरगुती उद्योगासाठी खूपच लहान पडू लागले. त्यातच एक वाढते मूल घरांत होते. नवीन घरासाठी पैसे जमवण्याची त्यांना खात्री होती. पण नवीन जागेत इथल्या सारखाच शेजारी कामगारवर्ग मिळेल याची त्यांना खात्री नव्हती. त्यांनी नवीन घर पहायला सुरवात केली व नवीन विकसित होणाऱ्या इमारतीत त्यांनी जागा पसंत केली. नवीन शेजारामध्ये पुनः कामगार वर्ग जमवणे कठिण होईल, असे त्यांना वाटले. कारण तेथील रहिवासी उच्च स्तरातले होते व बहुतेक स्त्रिया नोकरी करत होत्या. त्यांनी जुन्या शेजारच्या कामगार वर्गावरच काम भागवायचे ठरवले पण स्वतः नवीन इमारतीत राहू लागले. दरम्यानचे काळात त्या शिंप्याने आपले कुटुंब मुंबईस आणले व झोपडपट्टीतच एका मोठ्या जागेत राहू लागला. आता तो त्यांचा नोकर राहिला नव्हता, तर मित्र व सल्लागार बनला होता. त्यांनी मोठे वर्कशॉप विकत घेतले व अनेक नोकर कामावर ठेवले. जुना शेजारचा कामगार वर्ग हळूहळू अस्तंगत झाला कारण जुन्या शेजाऱ्यांपैकीही अनेकांनी जागा बदलल्या. आता खेळणी बनवण्याचे काम पूर्णपणे वर्कशॉपमध्येच चालते.

अन्न-विक्री केंद्राचा मालक

मुंबईतील अत्यंत महागड्या जुहू भागातील पदपथावर एक चाय व खाद्य पदार्थांचे दुकान आहे. एका कपाला 45 रूपये द्यावे लागणाऱ्या रेस्टॉरन्टच्या गर्दीतील या भागात रिश्वावाले, बांधकाम मजूर, घरगडी व अशाच लोकांना परवडण्याजोगे हे एकमेव दुकान असावे, असे दिसते. हे दुकान चालवणारा माणूस वाराणसीचा आहे. उत्तरप्रदेश व बिहार येथील स्थलांतरितांची राजकीय ताकद पूर्वीच्या सरकारातील गृहमंत्री उत्तरप्रदेशातील होता, यावरून सिध्द होते. हे स्थलांतरीत बहुधा जगण्यासाठी नोकरी वगैरेच्या शोधात या शहरात आले व सुरवातीचे काही दिवस आपले नातेवाईक किंवा मित्र यांच्याकडे राहिले. ही मंडळी त्यांचे

आधी अशीच इथे आलेली होती. नंतर या नातेवाईकांच्या व मित्रांच्या ओळखीने त्यांनी मुंबईच्या मोठ्या वर्तुळात प्रवेश केला. आपला चहाच्या दुकानाचा मालक म्हणतो की तो 1985 मध्ये फिल्मी ताऱ्यांना भेटण्यासाठी म्हणून मुंबईत आला खरा, पण जगण्यासाठी त्याला वेगवेगळ्या नोकऱ्या कराव्या लागल्या. त्याच्या मित्रांनी त्याला जेव्हा सांगितले की, चांगल्या नोकरीसाठी इंग्रजी भाषा येणे आवश्यक आहे. तेव्हा त्याने 'तीस दिवसांत इंग्रजी शिका' विकत घेतले पण त्यामुळे इंग्रजी शिकणे जमेना. नंतर त्याने ताडदेव येथील एका कुरीयर कंपनीत 'डिलीव्हरी बॉय' म्हणून 2 वर्षे काम केले व नंतर एका मित्राचे ओळखीने रेस्टॉरन्टमध्ये नोकरी घेतली. वरळी येथील चाळीतील एका खोलीत तो रहात असे. (ही खोली त्याच्या वडिलांच्या मालकीची होती. ते पूर्वी मिल बंद होण्यापूर्वी पिरामल मिलमध्ये काम करत असत). लवकरच त्यांच्या मालकाला जेव्हा समजले की तो सिनेमे पहाण्यासाठी कामाला बुट्टी मारतो, तेव्हा त्याला कामावरून काढून टाकण्यात आले. नंतर मग तो त्याच्या आत्याच्या कुर्ला येथील किराणा दुकानात काम करू लागला. तेव्हा तिने त्याला त्याने एखादा व्यवसाय (धंदा) सुरू करावा असे सुचवले, कारण अशा छोट्या छोट्या नोकऱ्यांनी त्याच्या हाती मुंबईत काही लागणार नाही. दादरच्या एका औषध दुकानाच्या बाहेर सॅडविचचा स्टॉल पाहून त्याने सॅडविचचा धंदा करायचे ठरवले. कुरीयरकडे काम केले असल्यामुळे मुंबईच्या वेगवेगळ्या विभागांची त्याला माहिती झालेली होती. त्यामुळे आपला उद्योग सुरू करण्यासाठी योग्य जागा शोधायला त्याला फार वेळ लागला नाही : वरळी येथे एका इंजिनियरिंग कॉलेज जवळ त्याने आपला स्टॉल उभारला. त्याला एका पेटीची आवश्यकता होती. भाज्या व पाव तो दादर मार्केटमधून विकत घेई. पहिल्या दिवशीच त्याला 70 रूपये फायदा झाला व त्याच्या सॅडविचेसना वाढता प्रतिसाद मिळू लागला. तिथे एक वर्षभर तो राहिला. लवकरच जवळच दुसरा सॅडविचचा स्टॉल

सुरु झाला. नवीन स्टॉलवाल्याला स्थानिक गुंड व पोलीस यांचा पाठींबा होता. त्यामुळे लवकरच तो मालाड (पूर्व) इथे हलला. तिथेही त्याने सँडविचचा धंदा पुनः सुरु केला, पण वरळी इतके उत्पन्न इथे मिळेना. दरम्यानचे काळात त्याच्या वडिलांनी चाळीतील आपली खोली एका टॅक्सी ड्रायव्हरला रु. 1.62 लक्ष रुपयांना विकली. त्यातले 1 लाख रूपये त्यांनी गुप्ता नावाच्या त्यांच्या मित्राला उसने दिले. गुप्ता हे चिट फंड चालवत असत. पण 1992 च्या दंग्यानंतर सर्वजण पसार झाले व अनेकांची देणी त्यांना द्यावयाची होती. त्यात गुप्ता हे अडकलेले होते. गुप्ता हे त्याच्या वडिलांच्या उपकाराच्या ओझ्याखाली असल्याने त्यांनी त्याला घरी आणले व त्याने जुहूमध्ये 'झुणका भाकर केंद्र' चालवावे अशी सूचना केली. गुप्तांच्या ओळखीने तो स्थानिक गुंड, नगरसेवक यांना ओळखत होता, पण तो म्हणतो की आपल्या सुरक्षिततेसाठी फक्त हप्त्याचा प्रभाव चालतो. त्याचा धंदा भरभराटीस आला व त्याने जवळच्याच झोपडपट्टीत जागा विकत घेतली. त्याने आपली पत्नी व 3 मुलांना वाराणसीहून मुंबईस आणले. ती तीनही मुले विलेपार्ले येथील शाळेत जातात. त्याने नंतर त्याच्या भावांनाही मुंबईत आणले व त्यांची दुकाने उभी करण्यास मदत केली. हळूहळू त्याने आपल्या गावाकडचे आणखी लोक आपल्या स्टॉलच्या कामावर ठेवले (सध्या सात जण) व त्यांच्यासाठी रु.1.70,000 खर्चून जवळच्या झोपडपट्टीत घर घेतले. तो त्यांना जेवण देतो व दरमहा सरासरी रु.1750 पगार देणे, शिवाय दिवाळीचा बोनस. स्थानिक डॉक्टरकडे तो एकदा गेला असतांना त्याला असे समजले की जवळच्या एका हॉस्पिटलला चहा-कॉफी देणाऱ्याची गरज आहे. त्याने लगेच योग्य माणसांशी संपर्क साधला व त्याला त्या हॉस्पिटलचे काम मिळाले. नंतर त्याने जवळपासच्या ऑफिसेस व बँक्सकडे मोर्चा वळवला व आपली सेवा त्या ठिकाणी सुरु केली. हल्ली नवनवी ठिकाणे शोधून आपल्या सेवेचे जाळे वाढवण्यात तो आपला वेळ खर्च करतो त्याचे कर्मचारी

त्याची दुकाने चालवितात. लवकरच एखादे 'फास्ट फुड सेंटर' सुरु करण्याची त्याची मनीषा आहे. ज्यासाठी साधारण 12 लाख रुपयांची गुंतवणूक आवश्यक आहे. सुरुवातीस 1 लाख डिपॉझिट व 5000 रु. मासिक भाडयावर जागा घेण्याची त्याचा विचार आहे. मुख्य रस्त्यावर जागा घेण्याची त्याची इच्छा नाही. कारण त्याला तिथून कधीतरी हुसकून काढले जाईल अशी भीति वाटते. तो आता प्राप्तीकर भरू लागला आहे. कारण त्यामुळे त्याला कर्ज मिळणे शक्य होईल. त्याने आय.सी.आय.सी. आय बँकेत खाते उघडले आहे. कारण तो त्याच्या गावी सुध्दा त्या खात्यातून पैसे काढू शकतो.

कुशल कामगार पुरवणारा ठेकेदार

1994 मध्ये मुंबई विद्यापीठातून पदवीधर झालेली माझी एक मैत्रीण नोकरीचा शोध करू लागली. सेक्रेटरीच्या जागेसाठी ती मुलाखत देऊन येई, किंवा एअर होस्टेस ची नोकरी देण्याची खात्री देणारा एखाद्या वर्गात शिकण्यास जाई, किंवा टायपिंग व कॉम्प्युटरचे शिक्षण घेई किंवा पाककृतीचे शिक्षण देणाऱ्या वर्गात जाई. तिच्या कुटुंबाची इच्छा तिचे लग्न होण्यापुरती मर्यादित होती. पण वडील नसलेल्या कुटुंबासाठी काही आर्थिक मदत व्हावी अशा तऱ्हेच्या नोकरीसाठी ती धडपडत होती. अखेरीस शेजारच्या मुलांच्या शिकवण्या घेण्यास तिने सुरुवात केली. अशीच दोन वर्षे गेली तेव्हा कुटुंबाला तिच्या लग्नासंबंधी निकड लागली होती. दरम्यानचे काळात तिचे दुसऱ्या जातीतल्या मुलावर प्रेम बसले व त्या दोघांनी कुटुंबाच्या इच्छेविरुद्ध लग्न केले. पुढच्या वर्षी त्यांना एक मुलगी झाली व तिचा नवरा आखाती देशांत गेला. तो तिकडून आला तेव्हा तो एचआयव्ही पॉझिटीव्ह झाला होता (त्याला एड्स झाला होता). माझ्या मैत्रीणीने त्याच्याकडून घटस्फोट घेतला व आपल्या मुलीसह पुनः आपल्या घरी आली. तिने पुनः तिच्या शिकवण्या सुरु केल्या. एक दोन वर्षांतच तिला कळून चुकले की शिकवण्या तिच्या मुलीला वाढवण्यासाठी पुरेशा होणार नाहीत. म्हणून तिने नोकरी शोधायला सुरुवात केली. ते वर्ष इ.स. 2000

होते. बी.पी.ओ. या देशात स्थिरावू लागले होते, कारण इथे इंग्रजी बोलू व लिहू शकणाऱ्या कामगारांची मोठी फौज उपलब्ध होती. माझ्या मैत्रीणीने कोठल्यातरी बी.पी.ओ. मध्ये नोकरी मिळवण्याचा प्रयत्न केला, पण तिच्या उच्चाराच्या विशिष्ट पध्दतीमुळे तिला नोकरी मिळना. एका शेजाऱ्याने तिला एका माणसाला भेटावयास सांगितले. हा माणूस अनेक लोकांना नोकरीला लावत होता. ती त्या माणसाला भेटली. तो कॉर्पोरेट क्षेत्रातील आस्थापनाना कुशल कामगार पुरवणारा ठेकेदार होता. या वेळपर्यंत ठेकेदारी कामगार धोरण अंमलात आले होते, ज्यामुळे कामगारांना ठेकेदारी पध्दतीने कामावर नेमण्यास परवानगी होती. त्याने तिला एअरटेलमध्ये डेटा एंट्री विभागात 2500 रु. महिना पगारावर नेमले. तिला समजले की एअरटेल कामगारांची संघटना होऊ देवू इच्छित नाही व त्यांना हवे तेव्हा कामावर घ्यायचे व काढून टाकायचे स्वातंत्र्य हवे होते व हा माणूस हे काम उत्तम तऱ्हेने करत होता. लवकरच खात्यात अशी चर्चा होऊ लागली की हा ठेकेदार त्याने दिलेल्या प्रत्येक कामगारामागे 2500 रु. दरमहा कमवत होता व डेटा एंट्री विभागातील कामगाराचा पगार 5000 रु. आहे. ज्या लोकांनी हा मुद्दा उठवण्याचा प्रयत्न केला त्यांना नोकरीवरून काढून टाकण्यात आले. कंपनीतील अनेकांची स्थिती माझ्या मैत्रीणीप्रमाणेच होती. त्यांना नोकरीची अत्यंत आवश्यकता होती. एका मुलीचे वडील नुकतेच वारले होते, दुसरी एक तरुण मुलगी झोपडपट्टीत रहात होती व तिची आई घरकाम करणारी बाई होती. आणखी एकीच्या वडिलांना नोकरी नव्हती व दुसरी नुकतीच मुंबईत येऊन नातेवाईकांकडे रहात होती. बहुतेक जणी कुणाकुणाच्या ओळखीने सांगण्यावरून या ठेकेदाराकडे आलेल्या होत्या. काही रेल्वे प्लॅटफॉर्मवरील जाहिराती वाचून सरळ त्याचेकडे गेल्या. या जाहिराती 'ऑफिस कामासाठी पुरुष व स्त्री कामगार त्वरीत पाहिजेत. आकर्षक वेतनाची खात्री. फोन करा 9820912744' अशा असत व त्या शहरात जागोजाग, रेल्वे प्लॅटफॉर्मवर, गाडीच्या डब्यात, बसेसमध्ये, भिंतीवर, झाडावर रस्त्यावर दिसून येत. कधी

कधी वृत्तपत्राबरोबर घरोघरी त्यांचे वितरण केले जाई. मी या पैकी बऱ्याच जणांशी फोनवर बोललो व या नोकऱ्या रु.2000 ते 4000 च्या दरम्यान, आठवड्याचे सहा दिवस व रोजचे आठ तास अशा होत्या. काही ठेकेदार अंगावर काम देत जे तुम्ही घरी नेऊन करू शकता. आपण जेवढे काम करू त्यावर त्याचे दाम अवलंबून असे. वेगवेगळ्या प्रकारच्या कामगारांची मागणी आढळली. अगदी पापड लाटण्यापासून लोणची घालण्यापर्यंत व हार्ड डेटा सॉफ्ट प्रकारांत घालण्यापर्यंत.

नवीन उदयास येणारी रचना

उद्योजक दलालांचे शहर : जेव्हा आपल्याला शेजारच्या झोपडपट्टीत वर्गवारी केलेली सरकारी नियोजनाची कागदपत्रे किंवा बहुराष्ट्रीय बँकावरील चेक्स पहायला मिळतात, तेव्हा उत्पादनाच्या साच्याच्या सध्याच्या बाह्य स्वरूपाची खात्री पटते. अशी उदाहरणे सरकार, बहुराष्ट्रीय व इतर विभागासंबंधी प्रश्नचिन्हे निर्माण करतात. तरी सध्याच्या अवस्थेची महत्वाची लक्षणे सांगून जातात. म्हणजे शहरात झपाट्याने वाढणारी नवी उद्योजकता. या नवीन उद्योजकतेच्या स्वरूपाचे निरीक्षण करून त्याच्या संबंधी चर्चा सुरु करणे हा या निबंधाचा उद्देश आहे.

बी.पो.ओ. कर्मचारी

माझी एक मैत्रीण सहा महिने एअरटेल कंपनीमध्ये डेटा एंट्री विभागात दरमहा 2500 रु वर काम करत होती. तिने नंतर तिच्या - घराजवळच्या बी.ओ.पी. इन्टेलनेटमध्ये अर्ज केला. त्याच महिन्यात ते इंटेलनेट एका गृह-कर्ज पुरवठा कंपनीने ताब्यात घेतले. या कंपनीचे नांव हाऊसिंग डेव्हलपमेंट फायनान्स कॉर्पोरेशन (एच.डी.एफ.सी.) असे होते. त्या कंपनीला आपल्या कामात विविधता आणायची होती. प्रसंगवश इंटेलनेटकडे एक मोठी ऑर्डर मिळाली होती. त्यामुळे ती कंपनी एका अमेरिकन क्रेडिट कार्ड कंपनीचे उप कार्यालय म्हणून (बँक ऑफीस) भारतात काम करणार होती व एवढे मोठे काम करण्यासाठी अधिक कर्मचाऱ्यांची तिला आवश्यकता होती. एअरटेलमधील सहा

महिन्याच्या अनुभवावरून माझ्या मैत्रिणीची या कामावर नेमणूक होऊन तिला दरमहा 10,000 रु. पगार मिळू लागला. आजपर्यंत तिला मिळालेला हा सर्वात जास्त पगार होता. तिचे कामाचे तास व सुट्ट्या दुसऱ्या खंडावरील वेळेशी व नियमांशी निगडित होत्या व तिला कामावर विचित्र वेळी जावे लागे. ती जरी ऑफिसच्या जवळ रहात असे तरीही ऑफिसची गाडी रोज तिला न्यायला येत असे याशिवाय कॉर्पोरेट ऑफिसमध्ये वागण्याच्या वेगवेगळ्या प्रथा होत्या- ज्या तिला नवीन होत्या उदाहरणार्थ पंचतारांकित हॉटेल्समध्ये मेजवाऱ्या (पार्टीज) असत, काही विशिष्ट दिवशी प्रत्येकाला काहीतरी विचित्रपणे वागावे लागे - उदा. लाल रंगाचा ड्रेस घालणे वगैरे. शिवाय अमेरिकेतील क्रेडिट कार्डधारकांबद्दल व त्यांच्या प्रश्नाबद्दल तिला बरीच माहिती झाली. तिथे असे लोक होते ज्यांनी आपल्या सहकाऱ्यांचे (स्पाँउज) कार्ड वापरले होते व आता त्यांचा घटस्फोट झाला होता. त्यामुळे त्यांची बिले भरायला कोणी तयार नव्हते. मला वाटते तिला ही नवीन नोकरी व ऑफिसचे वातावरण आवडले. ती अनेक गोष्टी सांगे. तिच्या सहकाऱ्याने केलेला आत्महत्येचा प्रयत्न, ऑफिसमध्ये लागलेली आग, एखाद्या परदेशी माणसाने ऑफिसात येऊन त्यांचे काम तपासणे व नंतर फॅशन स्ट्रीटला जाऊन स्वस्त कपडे खरीदणे वगैरे वगैरे. नंतर कंपनीने खर्च कमी करण्याच्या काही योजना आणल्या. त्यांनी ऑफिसच्या वेळा अशा तऱ्हेने बदलल्या की कर्मचाऱ्यांना शेवटची लोकल घरी परतण्यासाठी मिळणे शक्य व्हावे व त्यांनी घरोघरी लोकांना नेण्या-आणण्याची व्यवस्था बंद केली. आता कर्मचाऱ्यांना कोठल्या तरी रेल्वे स्टेशनवर एकत्र यावे लागते व तेथून त्यांना ऑफिसमध्ये नेण्याची व पोचवण्याची व्यवस्था केली आहे. या वेळापत्रकातील बदलाचा माझ्या मैत्रिणीला विशेष त्रास झाला नाही. कारण ती ऑफिसजवळच रहात होती. पण त्यामुळे तिच्या इतर अनेक सहकाऱ्यांच्या मनात संशयाचे बीज पेरले गेले, कारण त्यांची या वेळपर्यंत अशी धारणा होती की

नोकरीच्या क्षेत्रांत बी.पी.ओ. ही सर्वात उत्तम नोकरी आहे. ज्या लोकांना विचित्र वेळी प्रवास करण्यामुळे खरा त्रास होता, ते तक्रार करू लागले. या तक्रारी जेव्हा प्रमाणाबाहेर वाढल्या, तेव्हा कंपनीने अनेकांना नोकरीवरून काढून टाकले. शहरामध्ये कुशल कर्मचाऱ्यांची मोठी फौज, जी कुठली तरी नोकरी मिळण्याची वाट पहात होती - उपलब्ध असल्यामुळे कंपनीला ते कर्मचारी काढून टाकल्यामुळे विशेष अडचण झाली नाही. माझ्या मैत्रिणीला इंटरनेटमध्ये लागून आता चार वर्षे झाली होती. तिला ही नोकरी फारशी सुरक्षित वाटत नव्हती म्हणून तिने एका मित्राबरोबर एक धाडस केले. त्यांनी कर्ज काढून एक टाटा सुमो पिकअप व्हॅन विकत घेतली. ही गाडी इंटरनेट कंपनीला 45000 रु. मासिक भाड्याने घ्यायचे त्यांनी ठरवले. इंटरनेट कंपनीत एवढी वर्षे काम केल्यामुळे कंपनीच्या वाहतूक विभागाच्या अधिकाऱ्यांशी त्यांचे चांगले संबंध होते. वास्तविक त्यांच्यापैकी एका अधिकाऱ्याच्या सल्ल्यावरूनच त्यांनी हे धाडस केले होते. याचे गणित अगदी सोपे होते. 4000 रु. ड्रायव्हर, 10,000 रु. चे इंधन, 8000 रु. दुरुस्ती व चालू स्थितीत गाडी ठेवणे, व 4000 रु. कर्जाचा हप्ता. हे सर्व जाऊन त्यांना 19000 रु. उरतात. यातून पुढे वर्षभरात आणखी एक गाडी घेण्याची त्यांची योजना आहे.

उत्पादनाच्या साधनांचे विकेंद्रीकरण व स्वस्त उत्पादन साधने

माल आणि मजुरांच्या स्वस्त बाजारपेठेची जागतिक मागणी व त्याला साथ देणारी नंतरची मुक्त धोरणे यांनी उत्पादनाच्या साध्याचे बाहय स्वरूप बदलण्यास मदत केली आहे. राज्याच्या प्रादेशिक योजनेत स्पष्ट केलेली औद्योगिकरण कमी करायचे धोरण, मध्यवर्ती सरकारचे गुंतवणूक कमी करण्याचे व परदेशी गुंतवणुकीचे धोरण, ठेकेदारी कामगार धोरण व वस्तू आणि मजूर यांची बाजारपेठ खुली करणारी इतर धोरणे यांनी हे बाहयस्वरूप बदलण्यात मोठी भूमिका बजावलेली आहे. शहरातील औद्योगिक विभाग शहरी

कामगारामध्ये सुरक्षिततेची भावना निर्माण करू शकली आहे. परंतु मुक्ततेच्या बरोबरच उद्योगच पध्दतशीरपणे मोडून पडण्यास सुरुवात झाली आहे. राज्याच्या प्रादेशिक योजनेनुसार मोठे उद्योग (जड उद्योग) शहराबाहेर हलविण्याची सूचना दिली गेली व त्यामुळे या मोडून पडण्यास अधिकच जोर मिळाला. परदेशी गुंतवणूक शहरात आली कारण मजूर स्वस्त मिळाले व त्यांचा (कामगारांचा) धाक राहिला नाही. या नवीन पध्दतीत कामगारांची सुरक्षितता पाहणाऱ्या संस्था राहिल्या नाहीत. अशा परिस्थितीत कामगारांपुढे स्वतःचे रक्षण स्वतःच करण्यावाचून अन्य पर्याय उरला नाही. नवीन उत्पादन व्यवस्थेला बळकटी देणारे उद्योजक होणें त्यांना भाग पडले. दुसऱ्या बाजूला उद्योजक बनण्याची संधी ही स्वस्त उत्पादनासाठी नवीन अर्थव्यवस्थेमध्ये आवश्यक होती. या नवीन अर्थव्यवस्था निर्माण करत असलेल्या काही अस्वीकार्य उप-उत्पादनावर अन्य प्रकारच्या शक्ती पोसल्या जातात.

उत्पादनाची साधने एका मालकाच्या हातात केंद्रित असण्याचा काळ संपला. वस्तूचे उत्पादन एकाच कारखान्यात असेंब्ली लाईनमध्ये न होता पृथ्वीवरच्या विविध उत्पादन केंद्रांमध्ये होऊ लागले आहे. जुन्या पध्दतीच्या असेंब्ली लाईनच्या साखळ्या आता मुक्त झाल्या असून आता स्पर्धा सुरु झाली आहे व संघटित कामगारांच्या विरोधाची भीती उरली नाही. उलट कामगारच या प्रचंड स्पर्धेमध्ये एकमेकांशी स्पर्धा करू लागले आहे. या स्पर्धेने उत्पादनाच्या दलालाना जन्माला घातले आहे व त्यांना पोसले आहे. त्यांचे काम आता वस्तू व कामगार यांची जुळवाजुळव करून या स्पर्धेमध्ये कमीत कमी बोली लावून उतरणे एवढेच उरले आहे. मोठ्या कॉर्पोरेशन्सचे विशेषाधिकारी त्यांची कामे बाहेरच्या छोट्या उत्पादकाकडून करवून घेतात असे दिसून येते. उत्पादनाच्या बाह्यस्वरूपाच्या पुनर्रचनेमुळे जुनी भांडवशाही व मजूर वर्ग यांचे परिणामकारक उच्चाटन झाले आहे, व शहर हे आता दलालांचे शहर झाले आहे.

शहरावरील दलालांच्या वर्चस्वास सध्याचे शहर हे मोठे

साक्षीदार आहे. एका बाजूला जुनी औद्योगिक रचना, प्रेतकळा आल्यासाखी, स्वतःला मल्टिप्लेक्सेस, कॉल सेंटर्स व शॉपिंग मॉल्स मध्ये बदलण्याची वाट पहात आहे, तर दुसरीकडे शहरात शांत मजुरांच्या वाढत्या वसाहती दिसत आहेत. औद्योगिक वसाहतीत व रहाण्याच्या जागांमध्ये सुध्दा ही घामाची दुकाने दिसून येत असली तरी याचा अत्यंत दुःखदायक अविष्कार म्हणजे झोपडपट्टी होय ज्या झोपडपट्टीत नवीन औद्योगिक चळवळ वसली आहे. ही नवीन औद्योगिक चळवळ आधीच्या औद्योगिक चळवळीपेक्षा खूपच वेगळी आहे. या झोपडपट्टीत तयार होणारा माल थेट ग्राहकांकडे जात असे. आता आपल्याला असे दिसते की, झोपडपट्टीतील उत्पादन हे मोठ्या औद्योगिक चक्राचा एक भाग आहे. उदाहरणार्थ मुंबईत मोठा साबण निर्माण उद्योग होता. उदारीकरणानंतर साबण निर्माते बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या साबणाशी स्पर्धा करू शकत नव्हते. त्यांना त्यांच्या उत्पादनाची विक्री करणे शक्य झाले नाही किंवा स्वस्त माल व मजूर मिळू शकत नव्हते. आपल्याकडे अशी उदाहरणे पहायला मिळतात की ह्या आधीच्या साबण बनवणाऱ्यांनी आपले उत्पादन बंद करून बहुराष्ट्रीय कंपन्यांचा साबण ठोक भावाने किंवा किरकोळीने विकायला सुरुवात केली आहे. या शिवाय साबणाचे पॅकिंग करण्याचे साहित्य झोपडपट्टीत तयार करणे सुलभ झाले आहे. यामुळे स्थानिक नवीन उपक्रमांना परिणामकारक पूर्णविराम मिळाला आहे.

मल्टिमीडिया प्रोजेक्टर यांची देखभाल करणारे लोक

1990 च्या मध्यावर व्हिडियोकॉन कंपनीने भारतात मल्टिमीडिया प्रोजेक्टरची विक्री करण्याचा करार जपानच्या तोशिबा कंपनीशी केला. त्या काळात भारतातल्या छोट्या व मोठ्या औद्योगिक कंपन्या स्पर्धा युगात प्रवेश करत होत्या व मालाच्या विक्रीसाठी उच्च व्यवहार ज्ञानाची गरज होती. विक्रीच्या व्यवहारज्ञानामुळे पॉवर पॉईंट प्रेझेंटेशनचे युग आणले व त्याचबरोबर अशा प्रेझेंटेशनसाठी लागणाऱ्या साहित्याची पण आवश्यकता निर्माण झाली. बाजारात उपलब्ध मल्टिमीडिया प्रोजेक्टर हे महागडे होते. इन्स्टिट्यूट ऑफ आर्किटेक्टचर

मध्ये आम्हाला असा अनुभव आला की आम्ही चार लाख रुपये किंमतीचे मशीन नव्या मुंबईतून मुंबईस 30,000 रु. चा जकातकर चुकवण्यासाठी चोरून आणले. त्यावेळी प्रथम मला तो पस्तीशीतला माणूस जो या मशीनचे प्रात्यक्षिक करून दाखवणार होता, तो भेटला. व्हिडिओकॉन कंपनीने विक्री, देखभाल व दुरुस्ती यांचे प्रशिक्षण घेण्यासाठी जे बावीस कामगार जपानला पाठवले होते, त्यापैकी तो एक होता. तिकडून आल्यावर त्याने अनेक संस्था, कॉर्पोरेशन्स यांना भेटून ही यंत्रे विकण्यासाठी प्रयत्न केला. पहिल्या सहा महिन्यांत तो 26 प्रोजेक्ट्स विकू शकला. त्याने ही मशीन्स इन्स्टिट्युशनस् व कॉर्पोरेशन्सना विकली. तिथे अनेक मंडळी ही मशीन्स वापरत व प्रोजेक्टरचे बल्ब्स हमखास खराब होत. हे बल्ब्स खूप महाग असल्यामुळे ग्राहक तक्रार करू लागले. त्यावेळी अनेक जण स्वस्त बल्ब्स विकत होते, तरी व्हिडिओकॉन व तोशिबा यांच्यामधील करारामुळे व्हिडिओकॉनला महागडे तोशिबा बल्ब्स विकणे भाग पडत होते. 1998 पर्यंत छोट्या आकाराचा नेण्या-आणण्यास सोयीचा तोशिबा प्रोजेक्टरची स्पर्धा फक्त अन्य चोरून आणलेल्या मशीन्सशीच होती. पण लवकरच इतर अनेक कंपन्यांचा भारतीय बाजारपेठेत प्रवेश झाला. अनेक छोट्या छोट्या मशीन्सची देखभाल करणारी मंडळी तयार झाली, जी चोरून आणलेले स्वस्त सुटे भाग वापरून देखभालीचा उद्योग करू लागली. तोशिबा प्रोजेक्टरना इतर प्रोजेक्टरच्या तुलनेत फार कमी मागणी होती, कारण त्याची किंमत खूप जास्त होती, एवढेच नव्हे तर कंपनीकडून केली जाणारी देखभाल पण खूप खर्चिक होती. तोशिबा प्रोजेक्टर्सची मागणी जसजशी कमी होऊ लागली तशी व्हिडिओकॉन व तोशिबा यांची युती संपली, व 2000 चे शेवटी व्हिडिओकॉनने तोशिबाची प्रोजेक्टर्सची विक्री व सेवा थांबवली. देखभाल करणाऱ्या एजंटची नंतर 2002 मध्ये भेट झाली. आम्ही इन्स्टिट्यूटमधील प्रोजेक्टरच्या दुरुस्तीसाठी त्याच्या मोबाईल फोनवर फोन केला होता. त्याने मला सांगितले की तो आता व्हिडिओकॉनच्या नोकरीत नाही, पण तो येऊन

प्रोजेक्टरची दुरुस्ती करील. व्हिडिओकॉन-तोशिबा यांचे संबंध संपल्यावर तो त्याच्या कॉम्प्युटर विभागात बदलून गेला. त्याला मिळणाऱ्या पगाराव्यतिरिक्तच्या फायद्यात पण कपात झाली. त्याने दुसऱ्या एका कंपनीतील माणसाबरोबर प्रोजेक्टर्सची दुरुस्ती व देखभाल करणारी एजन्सी सुरू केली. कारण दुरुस्तीसाठी दोघांनाही बरेच फोन कॉल्स येत असत. हे स्वस्त सुटे भाग वापरून व्हिडिओकॉनच्या अर्ध्या दरात सेवा देत. निरनिराळ्या संस्था व कॉर्पोरेट ऑफिसना भेटी देऊन त्यांनी आपल्या एजन्सीची जाहिरात केली. 2001 मध्ये दोघांनी आपली व्हिडीओकॉनची नोकरी सोडून दिली. त्यांनी आपल्या घरून कामास सुरुवात केली व त्यांना काटकसर करणे आवश्यक होते, कारण आता त्यांना प्रवास, जेवण वागैरेसाठी व्हिडिओकॉनकडून मिळणाऱ्या भत्त्याचे पाठबळ नव्हते. शिवाय शहरातली भटकन्ती बरीच वाढली कारण त्यांना त्यांच्या ग्राहकांना तसेच स्पेअरपार्ट्सच्या दुकानदारानाही भेटावे लागे. परंतु या विशिष्ट सेवेला भरपूर मागणी आहे असे त्यांना जाणवले. आता नियमित येणाऱ्या पगाराची शाश्वती व सुरक्षितता उरली नाही, व पैसे असे मधून मधून येत. त्यामुळे त्यांनी क्रेडिटवर माल उसनवार घेण्यास सुरुवात केली. सहा महिन्यात त्यांचा जम बसत गेला व संस्था आणि कॉर्पोरेट ऑफिसेसबरोबर करार अंमलात आले व लवकरच त्यांच्या लक्षात आले की, कामाचा हा आवाका ते स्वतः पेलू शकणार नाहीत. 2003 मध्ये विक्रोळीस झोपडी भागात त्यांनी एक खोली वर्कशॉप व ऑफिससाठी भाड्याने घेतली. शिवाय त्यांच्या माहितीतल्या दोघांना कामावर ठेवले. ही मुले कॉलेज शिक्षण अर्धवट सोडलेली होती व त्यांना कॉम्प्युटरच्या हार्डवेअरचे जुजबी प्रशिक्षण मिळाले होते. कॉम्प्युटर ज्ञान असलेल्या या दोघांच्या जीवावर त्यांनी कॉम्प्युटर देखभाल सेवा पण सुरू केली. वर्कशॉपमध्ये सुट्या भागांची जुळणी करून त्यांनी कॉम्प्युटर्स पण बनवायला व विकायला सुरुवात केली. त्यांनी नंतर आणखी चार माणसे कामावर घेतली व आता हा आठ माणसांचा उद्योग झाला. कामावरची मुले कॉम्प्युटर विभागाकडे बघत व हे

दोघे मल्टिमीडिया प्रोजेक्टरचा विभाग चालवत. या नोकरांपैकी एकजण निरोप, पत्रे पोचवण्याचे व आणण्याचे काम करी कारण स्पेअर पार्टस आणण्यासाठी व पोचवण्यासाठी अनेक वेळा ट्रिप्स कराव्या लागत. त्याचप्रमाणे इन्व्हॉयसेस (बिल्स) देणे, चेक्स घेऊन येणे वगैरेही कामे असत. आता त्यांना मोठ्या जागेची आवश्यकता असून ती विकत की भाड्याने घ्यावी याचा ते विचार करत आहेत. कर्ज सहज व स्वस्त उपलब्ध असल्याने विकत घेण्याचा पर्याय हा चांगला वाटतो कारण ती निश्चित जमा (असेट) असते. त्यांनी एका चार्टर्ड अकॉटेंटची पण नेमणूक केली आहे जो हिशोब ठेवतो, टॅक्सेस भरतो व त्यांना कर्ज मिळवून देण्यास मदत करतो.

भाजी - विक्रेता

उद्योजकांच्या वैशिष्ट्यांपैकी एक म्हणजे ते सांस्कृतिक भूतकाळाची पकड नव्याने विकसित होणाऱ्या भूभागाचे दृश्य यामध्ये उत्पन्न होणाऱ्या फटी व भेगा यामध्ये काम करतात. इतकेच नव्हे तर त्यांच्या धंद्याच्या पध्दतीमध्ये सुध्दा मोठ्या प्रमाणावर सुधारणा होत असते. शहरातील श्रीमंत वस्त्यामध्ये जिथे मोठे शॉपिंग मॉल्सनी स्वस्त दराच्या वस्तूवर अतिक्रमण केले आहे, अशा ठिकाणी सुध्दा हे भाजीपाला विक्रेते टिकून आहेत. हे विक्रेते म्हणतात की त्यांना पूर्वीपेक्षा अधिक नफ्याने भाजीपाला विकता येतो कारण ते तीन जादा सोयी ग्राहकाला देतात. एक म्हणजे तो घरोघरी जाऊन भाजीपाला देतो, जी सोय आजकाळच्या कुटुंबाला अधिक आवडते कारण त्यांच्याकडे एवढा वेळ नसतो व किराणा माल व भाजीपाला आणण्यासाठी त्यांना नोकरावर अवलंबून रहावे लागते. घरोघरी जाऊन वस्तू देण्यामुळे आपण स्वतः बाजारात जाऊन खरेदी केल्याचे समाधान लोकांना मिळते. दोन म्हणजे त्यांना नवीन नवीन प्रकारच्या भाज्या ज्या सध्या जास्त प्रचलित आहेत, त्या मिळू शकतात. तो म्हणतो की सध्या लाल, पिवळ्या रंगाच्या ढबू मिरचीला, आळंबीला (मशरूम), फ्लॉवरला, छोटी मक्याची कोवळी कणसे, लहान आकाराचे बटाटे वगैरेना खूप मागणी असते. यामुळे त्याचा ग्राहकवर्ग वाढतो. तीन

ज्याचा त्याला खूप अभिमान आहे ती सोय म्हणजे तो ताज्या भाज्या पुरवू शकतो. सुपर मार्केट्स जी पॅक केलेल्या स्वस्त भाज्या विकतात, त्यांची त्याला भिती वाटत नाही. कारण त्याला वाटते की, रोजच्या रोज ताजी भाजी व फळे पुरवण्यात अन्य कोणीही त्याला स्पर्धा करू शकत नाही. हा भाजी विक्रेता पुण्यातील मावळ तालुक्यातून 1989 मध्ये मुंबईस आला व अडीच वर्षे त्याने वडिलांच्या मित्राबरोबर काम केले. त्याबद्दल त्याला रहायला जागा व दोन वेळेचे जेवण मिळत असे. दररोज सकाळी तो बांद्रयाहून (जिथे तो रहात असे) लोकल ट्रेने दादरहून भाजीपाला व भायखळा येथून फळे घेऊन परत येई व आपल्या दुकानात - जे उपनगरांतील रहिवासी विभागात होते - येऊन बसे, सकाळचे वेळात. दुपारी तो भाजी घेऊन घरोघरी जाई. 1993 मध्ये त्याचे लग्न झाले व तेव्हा त्याने स्वतःचा धंदा सुरु करायचे ठरवले. त्याच्याकडे दुकान नव्हते म्हणून मग त्याच विभागात घरोघरी जाऊन भाजी विक्री सुरू केली. यू.पी. मधून येऊन पक्की दुकाने थाटलेल्या भाजी विक्रेत्यांनी त्याला विरोध केला, पण त्याच्या ग्राहकांनी त्याला पाठिंबा दिला व त्या दुकानदारांना ताकीद देऊन त्यांना गप्प केले^९. त्याच्या नवीन आलेल्या गावच्या लोकांसाठी तो आदर्श झाला व अतिशय लोकप्रिय झाला. भा.ज. पार्टीने त्याला पार्टीत येण्याचे निमंत्रण दिले व 1997 पासून भा.ज.प. मध्ये सामील झाला. त्याने एका झोपडपट्टीत दुमजली घर घेतले (प्रत्येक मजला 7*14) - रु. 1,40,000 /- रुपयांना ते घर 1993 मध्ये बांधलेले होते व राजकीय पक्षाशी असलेल्या त्याच्या संबंधामुळे त्याला 1993 चे रेशनकार्ड मिळाले. यामुळे झोपडपट्टी निर्मूलन कार्यक्रमातून तो फुकट घर मिळवण्यास पात्र ठरला^९. आता त्याने आणखी निराळा उद्योग चालू केला व त्याने अपीजय फायनान्स कंपनीकडून कर्ज घेऊन दोन कार खरेदी केल्या व त्या भाड्याने कुरीयर कंपन्यांना दिल्या^{१०}. त्याने चिट फंड सर्विस पण सुरु केली. तो म्हणतो की, मोबाईल फोनमुळे त्याच्या कार्यास खूप मदत झाली. तो नोकिया 3310 हँडसेट ऑरेंज (बिलिंग) कनेक्शनसह^{११} वापरतो. यामुळे त्याच्या

वेगवेगळ्या व्यवसायांची भाजी विक्री, व्हॅन्स ठेवणे व पक्षाचे काम यांची कार्यक्षमता खूप वाढली आहे.

धाडसी खेळांचे आयोजन करणारा

बायो-मेडिकल इंजिनअरिंगमधील पदवी घेतल्यावर त्याने काही इंजिनअरिंग कंपनीत काम केले, पण या शाखेत चांगल्या व्यावसायिक आयुष्याची खात्री वाटेना, तेव्हा त्याने पूर्ण वेळ व्यवस्थापन अभ्यासक्रम केला. त्यानंतर त्याने जाहिरात कंपनीत नोकरी सुरु केली पण लवकरच तो तेथल्या दिनक्रमास कंटाळला व आता कुठलीच नोकरी करायची नाही असे ठरवले. त्याच्या कॉर्पोरेट नोकरीत त्याने इंटरनेटवर प्रवास व पायी डोंगर दऱ्यांतील सहली यावर माहिती मिळवून त्याचा अभ्यास केला व स्वतःची धाडसी खेळांची संस्था सुरु करायचे ठरवले. शहरातील व्यावसायिकांना आपल्या मोठ्या सुट्या व आठवडाअखेरच्या सुट्या माथेरान, लोणावळा किंवा गोवा याहून अन्य ठिकाणी घालवायला हव्या असतात, हे त्याला ठाऊक होते व त्यांना त्याने आपले लक्ष्य बनवले. त्याने उत्तर हिंदुस्थानात आदर्श कॅंप करण्याच्या जागा व गावे यांचा शोध घेण्यासाठी भरपूर भ्रमंति केली. त्याने दिल्ली, हृषीकेश, सिक्कीम, हिमालय, बांधवगड वगैरे ठिकाणांना भेट दिली व जेवण, राहण्याची व्यवस्था, स्थानिक व प्रादेशिक वाहतूक व्यवस्था, माणसे (नोकर चाकर) व तेशील बाजारपेठ वगैरे यासाठी एक जाळे (नेटवर्क) तयार केले. हा प्रवास खर्च त्याने साठवलेल्या पैशावर केला व दुसऱ्या आणि तिसऱ्या वर्षी पत्नीकडून पैसे उसने घेऊन त्यावर केला. त्याची पत्नी एका जाहिरात कंपनीत मीडिया प्लॅनर म्हणून काम करत होती. 1998 मध्ये त्याने पश्चिम घाटात छोट्या छोट्या धाडसी सहली आयोजित केल्या. त्याच्या पत्नीच्या कॉर्पोरेट ऑफिसांशी असलेल्या ओळखीने केवळ तोंडी प्रचारामुळे त्याला सुरुवातीला प्रवासी मिळाले. आणि पत्नीकडून कॉर्पोरेट ऑफिसातल्या लोकांच्या पत्त्याची यादी मिळाल्यामुळेही त्याला प्रवासी मिळाले. 1999 मध्ये त्याने 'ओदाती अँडव्हेचर्स' या नावाने वडिलांच्या भाड्याच्या ऑफिसमध्ये (1.2 मी बाय 2.2 मी) दक्षिण मुंबईत

त्याने स्वतःची कंपनी सुरु केली. या जागेत त्याचे वडिल वकीलीची प्रॅक्टिस करत असत. त्याने एक मुलगा ऑफिसचे कामासाठी ठेवला व दुसरा सहलीचा कर्णधार म्हणून नेमला. तोच सामानाची खरेदी वगैरे करत असे. त्याने केलेली पहिली मोठी सहल म्हणजे उ.प्रदेशांतील बांधवगड येथील वाघांच्या सफारीची. त्याच्या पत्नीच्या मित्रांना घेऊन ही सहल त्याने केली. या धंद्यातली त्याची गुंतवणूक म्हणजे गांवाबाहेर राहण्यासाठी लागणारे साहित्य उदा. तंबू, झोपण्याच्या पिशव्या (स्लीपिंग बॅग) व ऑफिसचे सामान कंप्यूटर्स वगैरे. त्याच्या मोकळ्या हवेतील खेळापैकी कडयावर चढणे (रॉक क्लाइंबिंग) धबधबा दोरीच्या सहाय्याने ओलांडणे (वॉटर रॅफ्लिंग) हे खेळ उच्च कॉर्पोरेट कार्यकारी अधिकाऱ्यामध्ये व मोठ्या कौटुंबिक समूहांमध्ये अतिशय लोकप्रिय झाले. म्हणून या मोकळ्या हवेतील वरील खेळासाठी लागणाऱ्या साहित्यावर¹² अधिक गुंतवणूक करण्याचे ठरवले. राज्यामधील छोट्या छोट्या सहलीसाठी त्याने खासगी गाड्या, सहलीला येणाऱ्या लोकांच्या संख्येनुसार भाड्याने घ्यायला सुरुवात केली. परंतु यामध्ये बिल न मिळणे, कुठलीही कागदपत्रे न ठेवणे, वक्तशीरपणाचा अभाव व त्यासाठी जबाबदारी ठरवणे कठिण वगैरेमुळे त्याला वाईट अनुभव आला. म्हणून त्याने न्यू जॉली टूर्स अँड ट्राव्हल पोर्ट कंपनीशी करार केला. (यलो पेजेसमधून माहिती मिळवून) आहे व सूट (डिस्काऊंट) घेण्याऐवजी त्यांच्याकडून तो त्यांना बक्षिसी देतो. त्यामुळे ते चांगली व वक्तशीर सेवा देतात. त्याचे जे ग्राहक आहेत ते थोडे जास्त पैसे द्यायला तयार असतात. पण त्यांना सेवेच्या बाबतीत तडजोड आवडत नाही. कॉर्पोरेट ऑफिसेस पैसे जरी जास्त¹³ देत असते तरी त्यांना कॅंपच्या जागा गावाबाहेर मोकळ्या हवेत म्हणून जाहीर केल्या तरी त्यांत मोकळ्या हवेतील धाडसी खेळांची त्यांना कल्पना नसते व बऱ्याच वेळा गमतीच्या सहलीचा हेतु नोकरवर्गाची गुणवत्ता तपासणी (इव्हॅल्युएशन) करणे हा असतो, स्टँडर्ड चार्टर्ड बँकेला 'मॅनहटन' (भारतातील एक नवे क्रेडिट कार्ड) बाजारात आणायचे होते. त्यासाठी त्यांच्या ग्राहकांसाठी जादा

सेवा म्हणून धाडसी प्रवासी सहली आयोजित करू शकणाऱ्या प्रवासी व धाडसी सहली आयोजित करणाऱ्या संस्थेशी सहकार्य करायचे होते. आमच्या प्रतिनिधीला कंपनीतील अधिकारी माहीत होते म्हणून त्यांना ते काम मिळाले. हा त्यांना मोठाच फायदा मिळाला व त्यांचा ग्राहकवर्ग वाढला. ते त्याला सरळच पैसे देत. ही बाजारपेठ काबीज करण्याचे धोरण म्हणून त्याने फार मोठी गुंतवणूक केली. त्यातून निरनिराळी साधने, 2-वे रेडिओ, ग्लोबल पोजिशनिंग सिस्टीम, अनेक पुस्तके वगैरे घेतली. त्याचे ग्राहक हे नांव (ब्रॅन्ड) व ज्ञान याबद्दल अतिशय जागरूक आहेत हे त्याला जाणवले व ते या अनुभवजन्य पध्दतीचा भाग बनू पहात होते. त्याच्या भावी योजना म्हणजे केवळ अद्वितीय खेळामध्ये विस्तार करणे ही होय (उदा. पारंपारिक सायकलिंग गोव्यापर्यंत, जीप कॅम्पिंग, डोंगरावरील धाडसी मोहिमा) त्याचप्रमाणे आंतरराष्ट्रीय नियमप्रमाणे सुरक्षा साहित्यात गुंतवणूक करणे ज्यामुळे त्याला युरोपमधून ग्राहकवर्ग मिळू शकेल.

आरोग्य सल्लागार

तिने होमसायन्स पदवी 'फुड अँड न्यूट्रिशन' यात ऑनर्स प्राप्त केली व ती 'फिटनेस ट्रेण्डस्' नावाच्या जिमनॅशियममध्ये मुख्य डायटेशियन (आहार विषयक सल्लागार) म्हणून रु. 5000/- महिना पगारावर नोकरीस लागली. सहा महिन्यांनंतर ती नोकरी सोडून अमेरिकेस (यू.एस.) गेली व तिथे फूड टेक्नॉलॉजी व हॉटेल मॅनेजमेंटच्या पार्ट टाइम कोर्सेसला तेथील क्युलीनरी इन्स्टिट्यूटमध्ये प्रवेश घेतला. हे अभ्यासक्रम खर्चाचे होते. तरीही तिने ते घेतले कारण तिला वाटले की अमेरिकेतील दुहेरी पदवीमुळे तिची व्यावसायिक पात्रता वाढेल. त्याचबरोबर तिच्या चुलतभावाला वाटले की, तिने त्याच्या जैविक अन्न विकण्याच्या व्यवसायात यावे. तिने त्याला 'स्मूथी बार' उभारण्यास मदत केली. (स्मूथी - फळे, दही (योगर्ट) व बर्फ यांचे योग्य प्रमाणांत केलेले मिश्रण). दोन वर्षांनंतर ती जॅन्हा मुंबईस परत आली तेंव्हा तिच्या लक्षात आले की,

'आरोग्य व चांगली रहाणी' यांचा मुंबईवर सुध्दा पगडा जमू लागला आहे. तिला जिमॅशियमच्या जवळच स्मूथी बार सुरु करायचे होते. त्या ठिकाणी ती विशिष्ट स्मूथी अशी तयार करेल की त्यामुळे शरीराला ती पोषक होऊन ताजेतवाने करू शकेल. किंवा ती अशा तऱ्हेने बनवेल की तो कमी कॅलरीज्वाला आहार ठरेल. तिने तळवलकरांना भेटून ठाण्याला ज्यूस बार सुरु केला. तळवलकरांनी फिटनेस प्रोग्रॅम्स बरोबरच त्यांच्या उलाढालीचे लक्ष्य¹⁴ गाठण्यासाठी इतर अनेक गोष्टी सुरु केल्या. हे ज्युसेस त्यांच्या जिममधील आहारतज्ज्ञांकरवी लोकप्रिय केले. हे आहारतज्ज्ञ त्यांच्या ग्राहकांना त्यांच्या आहारामध्येच हे आरोग्य-ज्युसेस घ्यावेत म्हणून सांगत. तिने तळवलकरांबरोबर 9 महिने काम केले व नंतर 'अॅमोरेटोज' या दिल्लीच्या नवीन कंपनीत गेली. पेय-योजक म्हणून कंपनीने तिला घेतले. तिने दूधाच्या ठोक खरेदीसाठी नामांकित केले, गगन व इतर कंपन्यांशी फायदेशीर करार केले, (व्यापारी ते व्यापारी अशा तत्वावर) आहार नावाचा अन्न मेळा (फुड फेअर) दरवर्षी मुंबई व दिल्ली येथे भरवला जातो. इंटरनेट व हॅमरबुक द्वारा तिचा अनेक कंपन्यांशी संपर्क सुरु झाला. हॅमरबुक भारतातल्या हॉटेल उद्योगाची 'यलो पेजेस' आहे. एका वर्षांतच हे सर्व सोडून ती मुंबईस आली व तिने लग्न केले. नंतर तिने 'मोचा'त नोकरी घेतली पेय-योजक म्हणून. तिने 'मॅजिक इन्फ्रेडियंटस्' नावाची मिक्सचर्स तयार केली. जी वेगवेगळ्या विक्रीच्या ठिकाणी तयार केली जात. हे सर्व चालू असतानाच मुंबईमध्ये हे ऐक आरोग्यधाम (हेल्थ स्पा) सुरु करण्याची कल्पना तिच्या मनांत घोळत होती. या आरोग्यधामांत केवळ आहारासंबंधी सल्ला मिळणार नाही तर सौंदर्य-साधना (ट्रिटमेन्ट) पण केली जाईल. एका वजन कमी करून देणाऱ्या संस्थेत काम केलेल्या एका मैत्रिणीची मदत तिने घेतली. सौंदर्य-साधनेसाठी तिने वेगवेगळे साहित्य (उदा. त्वचा रोंगावर व मुरंमावर उपचार करायला लेझर मशीन) सौंदर्य वर्धक उटणी वगैरे व अनेक पुस्तके तिने खरेदी केली.

तिने खारमधील एका सौंदर्यवर्धन प्रमाणपत्र अभ्यासक्रमात नांव घातले. या संस्थेत मसाज-औषधोपचार पध्दती, अँक्यूप्रेशर व अरोमा उपचार पध्दती एका दिवसांत शिकवल्या जातात. माहिती पुस्तिका-पत्रिका यांच्या छपाईवर तिने रु. 12000/- खर्च केले व ती स्थानिक वृत्तपत्र विक्रेत्यांच्या द्वारा घराघरापर्यंत पोचवली. मित्र मैत्रिणी, नातेवाईक यांना ई-मेलने पाठवली. पुन्हा टवटवीत करणारे चिकित्सालयांची जाहिरात तिने अशी केली की, इथे वैयक्तिक लक्ष देतानाच गुप्तता पाळली जाते. (एका वेळी एकच ग्राहक) तसेच हे सकाळी लवकर उघडते व रात्री उशीरा बंद होते, त्यामुळे काम करणाऱ्या स्त्रियांना हे सोयीचे आहे. रोजगारीवर तिने दोन मुली घेतल्या आहेत, ज्या सकाळी 7.00 ते 11 काम करून 100 रु. दिवसाला मिळवतात. तिने एक महिना प्रशिक्षण देऊन एक क्लीनिक मॅनेजर नेमला आहे. पहिल्या महिन्यांतच तिला 15 ग्राहक मिळाले. त्यात केवळ काम करणाऱ्या महिलाच नव्हत्या, पण तारांकित मंडळींच्या पत्नीही होत्या, ज्यांना वैयक्तिक सेवा पाहिजे असते. प्राथमिक सौंदर्य साधनेसाठी ती 1000 ते 1500 रु. चार्ज करते. सध्या तिच्याकडे 12 नियमित ग्राहक व काही मधून मधून येणारे ग्राहक असतात. सहा महिन्यात तिच्याकडे 30 नियमित ग्राहक असतील (म्हणजे रोज एक) व इतर मधून मधून येणारे. त्यामुळे तिचे दरमहा उत्पन्न 50,000 रु. चे जवळपास होईल. या क्षेत्रातील नामवंतांचे नावामुळे हया सौंदर्य साधन प्रसिध्द होतात, त्यांच्या उत्पादनामुळे नाही. उत्पादने साधारणपणे वेगवेगळी व विशिष्ट ग्राहकांसाठी तयार केलेली असतात. उदा. नलिनी यास्मिन (केश रचना) शहनाझ हुसेन (नैसर्गिक वनस्पतीयुक्त उटणी) डॉ.बात्रा (वजन कमी करणे) अंजली मुखर्जी (आरोग्यदायक अन्न) वगैरेंनी या व्यवसायात आपापले नांव कोरले आहे. कदाचित् याच मार्गाने विशेष प्राविण्य व स्थानिक नवीन फेरबदल या अर्थव्यवस्थेत प्रवेश करत आहेत व ते प्रमाणीकरण व कॉर्पोरेटायझेशन यांना व्यापून उरेल.

आक्रमक विक्री धोरण व उत्कृष्ट वापर करणारे एजंट

बहुराष्ट्रीय कंपन्यांनी माल स्वतः तयार करण्याचे धोरण बदलून ते काम कामगार व त्यांचे एजेंटस् यावर सोपवले आहे व आता माल विकण्याचे कामात ते स्पर्धा करत आहेत. बाजारपेठेत पोचण्यासाठी आक्रमक प्रयत्न करताना मालाच्या विक्रीमध्ये काही नवीन फेरबदल करणे भाग पडले. शहरी विभागांत घोघरी जाऊन कमिशन तत्वावर माल विकण्यासाठी सांसारिक स्त्रियांचा उपयोग करणे ही पध्दत लोकप्रिय होत आहे. अशीही उदाहरणे आहेत जिथे बहुराष्ट्रीय कंपन्यांनी आपली उत्पादने विकण्यासाठी स्थानिक संस्थांशी हातमिळवणी केली आहे. यामुळे स्थानिक विक्रीकौशल्य व त्यांच्या ग्राहकांचे जाळे यांचा मालाच्या विक्रीसाठी फायदा होतो.

विक्रीच्या या जीवघेण्या स्पर्धेमुळे शहरात नवनवीन नोकऱ्या निर्माण झाल्या आहेत, व त्यामुळे लोकांच्या वापर पध्दतीमध्ये सुध्दा बदल घडून आले आहेत. अत्यंत कठोर स्पर्धेमुळे वस्तूच्या दर्जाचे महत्त्व लोकांना समजू लागले आहे. इलेक्ट्रॉनिक वस्तू, टूथब्रशसाठी लवचिक दांडया, मोबाईल फोन असलेले कॅमेरे वगैरेसाठी रात्रंदिवस चालू राहणारी कॉल सेंटर्स हे या उत्कृष्टतेच्या ध्यासाचे निदर्शक आहेत. अशा उच्च-उर्जा वापर करणाऱ्या वस्तूसाठी ऊर्जा वाचवणे यातून फेरबदलांनी स्वतःला पुनः वळवून घेतले आहे. उत्कृष्टतेच्या या ध्यासामुळे वस्तूचा वापर करणारा एक वेगळा ग्राहकवर्ग तयार झाला आहे. ज्याला वैशिष्ट्यपूर्ण सेवा हवी आहे व त्यासाठी वेगळ्या प्रकारच्या दलालांचा संच तयार झाला आहे. शहरामध्ये आतां घरकारभारासाठी सल्लागार, कॉम्प्यूटरची देखभाल करणारी एजन्सी, अंतर्गत सजावट करणारे सहज मिळू शकतात. शहरी विभागात नवीन जाणीव निर्माण करण्याचे व खोटेपणाने त्यांच्यावर या मागण्यांमुळे वस्तूंच्या उत्पादनाची नवीन मूल्ये निर्माण होत आहेत व कुशलतेने नागरी जाणीवा परिसरविषयक आधार, योग्य सौंदर्यशास्त्र व तणाव विरहित आरामशीर जीवनाचा शोध घेत आहेत. जैविक वस्तू विकणारी

दुकाने, निसर्गस्नेही उत्पादने, आरोग्यकारक आहार सल्लागार, ब्यूटी पार्लर, उत्तमोत्तम साधनानी सज्ज जिर्म्शियम्स, आरोग्य विषयक साधनांच्या जाहिराती, फर्निचर व फॅशन दुकाने वगैरे सध्याच्या जीवनाचे भाग बनून राहिले आहेत. आक्रमक विक्री धोरणाने निर्माण केलेल्या अनुषंगिक जाणीवेतून तयार झालेले एजंटस् या सेवा चालवतात. शहरातील तिवरीच्या झाडांची जंगले, चिते व सार्वजनिक हिरव्या मोकळ्या जागा या संबंधीची जाणीवही मला वाटते वस्तू विक्रीच्या स्पर्धेतूनच निर्माण झाली असावी.

वृत्तपत्रांचा किरकोळ विक्रेता

तो पुण्याजवळील धोडेगांव येथून 1971 मध्ये मुंबईस आला. त्याचे वडील दक्षिण मुंबईत बोरा बझार येथे रहात त्यांचेजवळ तो राहिला. त्याचे वडील गुजरात मिल स्टोअर या दुकानात काम करत. त्यावेळी भरभराटीत असलेल्या कापड गिरणी उद्योगाला लागणाऱ्या वस्तू बॉबिन्स, दोरा इत्यादी ते विकत असत. त्यांच्या एका मित्राच्या ओळखीने त्यांना मुंबईतील वृत्तपत्राच्या मुख्य एजंट कडे नोकरी मिळाली. तो दक्षिण मुंबईतील फोर्ट भागात वृत्तपत्रांची किरकोळ विक्री करी. त्यावेळी टाईम्स ऑफ इंडिया, इकॉनॉमिक टाईम्स, नवभारत टाईम्स, इलस्ट्रेटेड वीकली, माधुरी, न्यूज वीकली, स्टार अँड स्टार्स, मिरर, धर्मयुग, मायापुरी आदि विकत असे. बोराबझार येथील दाट वस्तीत राहणे कठिण होऊ लागल्यावर 1976 मध्ये त्याने सात बंगला येथे स्थलांतर करण्याचे ठरवले. या ठिकाणी नव्या इमारती निर्माण होण्यास सुरुवात झाली होती. देवळाशेजारी झाडाखाली रस्त्याच्या कोपऱ्यावर त्याने आपले दुकान थाटले. त्याने कल्पना केल्याप्रमाणे सकाळी लवकर उठून देवाला येणारे लोक त्याची पहिली गिऱ्हाइके झाली. लवकरच घरोघरी वृत्तपत्र वाटपाचे काम ही त्याने सुरु केले व सात बंगला विभागातल्या बहुतेक राहत्या घरांमध्ये वृत्तपत्रे व मासिके पोहचवायला सुरुवात केली. दुसऱ्या किरकोळ वृत्तपत्र विक्रेत्याशी बोलून त्याने आपल्या सेवेचा परीघ ठरवून घेतला. वृत्तपत्रे व मासिके यांच्या किंमतीच्या 25 टक्के त्याला

मिळत. ही रक्कम वितरकांकडून वृत्तपत्रे व मासिके विकत घ्यायच्या वेळेसच मिळत असे. रोजच्या रोज हा व्यवहार पूर्ण होत असे, व त्यात क्रेडिट वगैरेला जागा नसे⁵. आता जवळ जवळ 20 वर्षे त्या विभागात वृत्तपत्रे व मासिके विकण्याचा व्यवसाय करतो आहे. तरी सुध्दा त्याच्याकडे विक्रेत्याचा परवाना नाही व तो दरखेपेस जेव्हा जेव्हा महानगरपालिकेचे लोक त्याचा स्टॉल जप्त करायला येतात, तेव्हा त्यांना 3000 रु. दंड देतो. त्याच्याकडे गुमास्ता परवाना आहे (त्यासाठी तो दर तीन वर्षांनी 600 रु. भरतो). या परवान्यामध्ये बीएमसी रेकॉर्ड्समध्ये त्याच्या दुकानाची नोंद आहे. पण त्यामुळे त्याला त्याच्या दुकानाच्या सुरक्षिततेची हमी मिळत नाही. तो दर वर्षी 300 रु. बिगर शेती टॅक्स तहशीलदारास भरतो व दरवर्षी 3000 रु. प्राप्ति कर ही भरतो. या खेरीजचा त्याचा इतर खर्च वजा जाता त्याला 10 टक्के नफा मिळतो. त्याच्याकडे सरासरी 20 वर्षे वयाची 12 मुले नोकरीस आहेत. जी वृत्तपत्र विवरणात त्याला मदत करतात. तो अर्धवेळ मुलांना (फक्त सकाळची वृत्तपत्रे टाकणारी) रु. 300 व दोन पूर्णवेळ मुलांना रु. 1800 रु. पगार देतो. सातबंगला विभागातील सुंदरवाडी फूल चाळीत (अर्धवट पक्क्या इमारतीत) तो एकटा राहतो. त्याच्या म्हणण्याप्रमाणे टाईम्स ऑफ इंडियाचा खप सर्वाधिक आहे. कारण सध्याचे युग छोटया छोटया व्यापाऱ्यांचे आहे व टाईम्समध्ये छोटया उद्योजकासाठी छोटया जाहिरातीद्वारा जास्त माहिती उपलब्ध असते.

स्टेशनरी पुरवणारा

उद्योगासाठी जमीन असलेल्या मुंबईत स्वदेशी जमीनमालक असलेल्या समाजाने ब्रिटिश सरकारच्या ऑफिसात नोकऱ्या करता करता कामगारांसाठी भाड्याची घर बांधणी सुध्दा केली. परंतु स्वातंत्र्याप्राप्तीनंतर आलेल्या भाडे नियंत्रण कायद्याने, भाड्याने दिलेल्या जागापासून मिळणारे त्यांचे उत्पन्न थंडावले व घरमालकांना त्यांची मालमत्ता हे एक ओझे वाटू लागले. 1980 पूर्वी जमीन मालकाच्या मुलाला त्याचे वडिलांची कारकूनची नोकरी वडिल आजारी पडल्यावर

मिळाली. घरमालकाच्या कुटुंबाला उत्पन्नाचे एवढे एकच साधन होते. सहा वर्षांनंतर कामगार संघटनेने पगार वाढीसाठी संपाची हाक दिली. त्याने संघटनेत प्रवेश घेतला व झालेल्या लढयात कामगारांना थकबाकीचे पैसे मिळाले. (6 वर्षांच्या नोकरीबद्दल त्याला 5000 रु. मिळाले). कारकून म्हणून काम करत असतांना अर्धवेळ, छोट्या छोट्या वस्तू, शर्ट, पॅटचे कापड, स्टेशनरी वगैरे विकण्याचा धंदा सुरु केला. क्रॉफर्ड स्ट्रिटवरच्या मंगलदास मार्केटमधून तो माल विकत आणी व शेजारी, मित्र वगैरेमध्ये तो विके. बाजारपेठेच्या कामाची त्याला हळू हळू माहिती झाली. एका मित्राकडून बुकबाईंडिंगचे ज्ञान त्याने मिळविले व रबरस्टॅप वगैरेसाठी तो ऑर्डर्स घेऊ लागला. मुंबई महानगर पालिकेतील प्रत्येक खात्यास अशी स्टेशनरी नियमितपणे लागते. यासाठी निविदा वगैरे मागवण्याची आवश्यकता नसते. म्हणून मुंबई कॉर्पोरेशनच्या संपर्क अधिकाऱ्यांकडून छोट्या छोट्या स्टेशनरीच्या ऑर्डर घ्यायला त्याने सुरुवात केली. डाइंग काढायसाठी लागणारी उपकरणे विकणाऱ्या त्याच्या एका नातेकावाईच्या त्याने तयार केलेले विक्रीचे जाळे लक्षात आले व तो त्याच्याकडे त्याच्या मालाच्या विक्रीसाठी आला. यातून विशेष प्राप्ती होत नव्हती त्यामुळे त्याने एक नवी नोकरी शोधली. एका प्रिंटिंग प्रेसचा मॅनेजर म्हणून. 6 वर्षांत त्याचा पगार 900 रुपयांवरून 2400 रुपयांपर्यंत पोचला. स्टेशनरी पुरवण्याचा त्याचा अर्धवेळ धंदाही चालू केला होता. स्लायडर पुरवठ्यासाठी तो आर्किटेक्चरकडे जात असे. अशातच त्याला एक आर्किटेक्ट भेटला जो जुहू येथील आर्किटेक्चर स्कूलचा डायरेक्टर होता. त्यांच्या ऑफिसला पुरवलेल्या स्टेशनरीवर खूप होऊन त्यांनी त्यांच्या स्कूलमधील विद्यार्थ्यांना उपकरणे पुरवण्याचे काम त्याला दिले. हे पुरवताना त्याला समजले की शाळेमध्ये स्टेशनरीची मोठ्या प्रमाणावर आवश्यकता असते. शाळेतील सीनियर मंडळींशी तो बोलला व डायरेक्टरनी त्याला शाळेतच दुकान थाटण्यास परवानगी दिली. तिथे तो स्टेशनरी सबलतीच्या दराने विके, त्यामुळे त्याला दुकानाचे भाडे द्यावे लागत नसे. आपल्याला पुरेसा धंदा मिळतो की नाही हे

पाहण्यासाठी त्याने नोकरीतून एक महिना रजा घेतली व त्याची खात्री पटल्यावर 1998 मध्ये नोकरी सोडून दिली. पहिली तीन वर्षे तो अब्दुल रहमान स्ट्रीटवरून माल खरेदी करून शाळेत येत असे. आता त्याने शहरातल्या ठोक विक्री करणाऱ्या स्टेशनरी मालकांशी संपर्क प्रस्थापित केला व बहुतेक वस्तूंसाठी ते त्यांचे विक्रेते यांच्याकडे पाठवू लागले. आंतर्राष्ट्रीय कंपनी स्टोडलर, मोपेड, एडिंग आदि सुध्दा त्याच्याशी संपर्क साधून लागल्या व ठोक दराने त्याला स्टेशनरी पुरवू लागल्या. रु.2000 महिना पगारावर त्याने एक मदतनीस ठेवला तो बाजारपेठेत जाई किंवा तो बाहेर जाई तेव्हा दुकान सांभाळी. अर्थपुरवठा ही त्याची समस्या होती. शाळेतील क्रेडिट पध्दतीमुळे तो हे भांडवल जमवू शकत नव्हता. या पध्दतीमुळे त्याचा बराचसा पैसा अडकून पडे. त्याने पुरवठादारांबरोबर चांगली जवळीक साधली होती त्यामुळे त्याला मिळतील तसतसे पैसे तो त्यांना देत असे. त्याने 30000 रु. बाजूला ठेवले होते. जे तो आणी-बाणीच्या वेळ वापरत असे. तो कसलेही कर भरत नाही व त्याच्याकडे परवानाही नाही, त्यामुळे त्याला बँकेकडून कर्जही मिळू शकत नाही.

कॉम्प्युटर डीलर

नेहमी शिक्षण पध्दतीतून शिकून भ्रमनिरास झालेल्या व शहरातील असंख्य कॉम्प्युटर ट्रेनिंग इन्स्टिट्यूटमधून प्रशिक्षण घेतलेल्या अनेकांपैकी तो एक आहे. कॉम्प्युटर तयार करण्यासंबंधीचे प्राथमिक शिक्षण त्याने 'झेड'मधून घेतल्यावर त्याने त्याच्या मित्रांबरोबर काम करण्यास सुरुवात केली. या मित्राच्या वडिलांचे छोटे कॉम्प्युटर बनवण्याचे दुकान होते. (झेड.ई.ओ. - झी एज्युकेशन - झी टीव्हीने चालवलेली कॉम्प्युटर संस्था - जी आता बंद झाली आहे). त्याला दरमहा 4500 रु. पगार मिळे व गिन्हाईक त्याच्यामार्फत आल्यास नफ्याचा 33 टक्के वाटा त्याला मिळे. लवकरच त्याने स्वतःचेच दुकान सुरु करण्याचे ठरवले. कारण त्याला जाणवले की जर आपले विक्रीचे जाळे नीट तयार केले तर हा व्यवसाय सोपा व फायदेशीर आहे. लॅमिंगटन रोडवरील विक्रेत्यांशी

त्याचे आधीच चांगले जाळे तयार झाले होते. (लॅमिंग्टन रोड हा कॉम्प्यूटर हार्डवेअरच्या व्यापाराबद्दल विशेष प्रसिध्द आहे). त्याने आपल्या बिलिंगच्या नोटीस बोर्डावर आपल्या नव्या धंद्याबद्दल एक नोटीस लावली. बिलिंगमधल्या अनेक लोकांनी त्याचेकडून कॉम्प्यूटर घ्यायचे ठरवले. कारण त्यांना याचेकडून स्वस्त सेवा मिळू शकेल, शिवाय त्यांत काही दोष निर्माण झाल्यास कुणाकडे जावे हा सल्ला पण मिळू शकेल, अशी आशा होती. घराच्या बाल्कनीमध्ये त्यांने कम्प्यूटर जुळणीचे काम सुरु केले व तिथे सुट्या भागांचा साठा केला. त्याच्या शेजाऱ्यांनी - ज्यांनी याच्याकडून कम्प्यूटर्स खरेदी केले होते, त्यांच्या माहितीतून आणखी ग्राहक त्याला मिळाले. जेव्हा इतर लोकांनी हप्त्यावर कॉम्प्यूटर्स विकायला सुरुवात केली तेव्हा धंदा हळूहळू कमी होत असल्याचे त्याला जाणवले. तेव्हा त्यानेही हप्त्यावर कम्प्यूटर्स विकायला सुरुवात केली. त्याच्या मागे कुठल्याही बँकेचे पाठबळ नव्हते पण त्याने एका दुकानाशी करार करून त्यांच्याकडूनच सर्व माल खरेदी करायला व नंतर पैसे द्यायचे असे ठरवले. याशिवाय त्याने वार्षिक देखभाल सेवाही सुरु केली. त्यातून नियमित उत्पन्न मिळत होते. एक दोन वर्षांनी इ.स. 2000 मध्ये तो सांताक्रुझ सोडून कांदिवलीस गेला व त्याने मोठे घर घेतले, त्याच्या कामासाठी व कुटुंबाला राहण्यासाठी पण. नंतर त्याचे लग्न झाले. त्याची बहिण व मेहुणा हेही त्याच घरात रहात. मेहुणा तयार कपड्यांचा धंदा करत असे पण तो धंदा बुडून तो दिवाळखोर झाला होता. त्याची बहिण व मेहुणा हे सुध्दा त्याच्या कॉम्प्यूटर्सच्या धंद्यात मदत करू लागले व हा त्यांचा कुटुंबाचा धंदा झाला.

कामगार पुरवणारा ठेकेदार

चौदा जणांचा एक ग्रुप पारस रोडवरील 9 बाय 10 आकाराच्या खोलीत रहात होता. त्यांच्या पैकी बहुतेकजण विवाहित होते, पण त्यांच्या पत्नी गावी राहून कुटुंब सांभाळत होत्या व हे लोक घरी पैसे पाठवत असत. त्या छोट्या रुममध्ये सर्वजण राहणे शक्यच नव्हते. पण ती खोली म्हणजे त्यांचा

मुंबईतील पत्ता होता. त्यांचे सर्व सामान ते या खोलीत ठेवत, पण त्यांच्यापैकी काही पदपथावर काही गच्चीवर, काही चाळीतील रस्त्यावर असे झोपत असत. यांच्यापैकी सर्वांत मोठ्याचा मुलगा 80 च्या मध्यावर या ग्रुपमध्ये आला व सुतारकी करणाऱ्या दुसऱ्या एकाचा मदतनीस म्हणून काम करू लागला. दोन वर्षांनी एका मजूर ठेकेदाराबरोबर चांगला सुतार म्हणून काम करू लागला. नंतर त्यांच्या एका मित्राबरोबर त्यांच्या सुतारासाठी प्रसिध्द असलेल्या गांवावरून कुशल कामगारांना आणून त्यांची स्वतःची एक टीम बनवायचे त्याने ठरवले. त्याच्या शेजारीच पारस रोडवर राहणाऱ्या एका पॉलिशवाल्याच्या ओळखीने त्यांना पहिले काम मिळाले. तार करून त्यांनी गावाकडच्या काही कामगारांना बोलावून घेतले व मुंबईत इतर मित्रांकडे राहणाऱ्या कामगारांशी संपर्क साधून आपला संघ तयार केला. स्वतःची ट्रान्सपोर्ट कंपनी असणाऱ्या एका काकांनी त्याला हत्यारे विकत घेण्यासाठी 1000 रु. दिले. छोट्या छोट्या हप्त्याने धंदा सुरु झाला. पहिले 1000 रु. संपल्यावर त्यांनी मालकाकडे 1000 रु. प्राथमिक अॅडव्हान्स रोजच्या खर्चासाठी मागितला. कामगार हे नातेवाईक, मित्र वा शेजारी असल्यामुळे पगार देण्याबद्दल सवलत देत. पहिले काम पूर्ण झाल्यावर पुढच्या कामासाठी त्यांचेकडे थोडे पैसे उरले, त्यातून त्यांनी एक छोटे दुकान घेतले. पाच वर्षांनी आंतर्सजावटीचे (इन्टिरियर डेकोरेटर्स) युग घराघरात पोचले. लोकांना आपली घरे मासिकात, चित्रपटात दिसतात. तशी हवीशी वाटू लागली. अंतर्गत सजावट हा नवा व्यवसाय झाला व ते विशेष जाणकारांचे क्षेत्र बनले. दोन वर्षांनंतर हे दोघे दोन भागीदार स्वतंत्र झाले व जौनपूरचा जो माणूस होता त्याने धंदा चालू ठेवला. त्याच्याकडचा कामाचा बोजा वाढला, पण त्यासाठी त्याला मोठी गुंतवणूक करणे आवश्यक होते व पैशाच्या निकडीमुळे त्याला कर्ज घेणे भाग होते. पण त्याला ते मिळू शकत नव्हते. कारण त्याला उत्पन्न दाखवता येत नव्हते. वा तो कर्जासाठी तारण देऊ शकत नव्हता, कारण त्याच्या सर्व कामावरचे कामगार अंगावर काम घेत व ते दुसऱ्या

कॉन्ट्रॅक्टरकडे काम करू शकत असत. ज्या आर्किटेक्चरकडे त्याने काम केले होते, त्यांचेकडून त्याने काही पैसे उसने घेतले. पण हे तो जास्त काळ करू शकत नव्हता. कारण प्रत्येक वेळी ते वेळेवर परत करणे त्याला शक्य नव्हते. तेव्हा त्याने त्याची फी सामानाच्या किंमतीवर अवलंबून ठेवायचे ठरवले. यामध्ये ग्राहक सामानाचे सर्व पैसे देई व तो सामान पुरवठादाराकडून त्यावर 10 टक्के कमिशन घेई. या पध्दतीमुळे सुरुवातीचा खर्च निघून येई, जोवर काम पूर्ण होऊन ग्राहकाकडून पूर्ण पैसे मिळत नाहीत. त्याचप्रमाणे कर्जाचे हप्तेपण फेडता येत होते.

संस्थाविषयक नवीन गरजा व सेवा पुरवठादार /

पेचप्रसंगातून सुटका करणारे

स्वस्त उत्पादन व उत्कृष्ट मालाची विक्री यात गुंतलेल्या एजंटसचे मुख्य लक्षण म्हणजे त्याचे विक्रीचे जाळे, जे वाढवावे व टिकवावे लागते. उत्पादन व विक्री क्षेत्रातल्या एजंटसना माहिती व विक्री स्वतःच करण्याची आवश्यकता असते. टूल बनवणाऱ्या कंपनीचा मालक किंवा आंतरसंजावट करणारा त्यांच्या वर्कशॉपमध्ये किंवा ऑफिसात सापडणे कठिण असते. शिवाय आपल्याला असे दिसते की, त्यांचा बराच वेळ इंटरनेट किंवा टेलिफोन किंवा पत्रलेखन वा बिले बनवणे यात खर्च होतो. यावरून त्यांच्या एजन्सीला पाठबळ देणाऱ्या जाळ्यांत (नेटवर्कस्) ते अडकलेले असतात हेच दिसते. म्हणून हे जाळे वाढवण्याची अधिक सुदृढ करण्याची आवश्यकता असते. कारण उत्पादन व विक्री यांच्या स्पर्धेत ज्यांचेमागे असे जाळे नाही त्यांना धंद्यात टिकून राहता येणार नाही.

हे जाळे प्रस्थापित व चालू स्थितीत ठेवण्याच्या आवश्यकतेने आणखी एका प्रकारच्या एजंटस् ना जन्म दिला आहे. केबल टेलिव्हिजन ऑपरेटर्स, त्वरित फिल्म डेव्हलपिंग व प्रिंटिंग करणारी शॉप्स, फोटोकॉपी देणाऱ्या एजन्सीज जवळची कॉम्प्यूटर अॅक्सेसरीची दुकाने, कॉम्प्यूटर व इंटरनेट सेवा देणारे, मोबाईल फोनचे एजंटस् वगैरे एजंटस् या प्रकारात मोडतात¹⁸. हे एजंटस् केवळ उत्पादन व विक्री यांत गुंतलेल्या

एजंटसना लागणाऱ्या नेटवर्कची सोय पहातात असे नव्हे तर इतर नागरी सेवांची गरज पण निर्माण करतात. या सुविधांची मागणी, त्या सुलभपणे उपलब्ध करून हे एजंटस्, अधिक तीव्र करतात.

या एजंटसच्या कामाच्या वर्णनात केवळ सेवा देणे एवढेच नव्हे तर इतर एजंटसची पेचप्रसंगातून सुटका करणे यांचा समावेश होतो. पेचप्रसंगातून सुटका हा प्रकार चार्टर्ड अकौंटंटस्, छोटे कर्ज पुरवठादार, चिट फंड ऑपरेटर्स यांचे बाबतीत विशेषत्वाने अनुभवाला येतो. सुस्थापित सेक्टरच्या मोडतोडीमुळे थोडा अनौपचारिकपणा निर्माण होतो व त्यामुळे सुध्दा पेचप्रसंगातून सुटका करणे याला चालना मिळते. तारण किंवा सुरक्षिततेशिवाय भांडवल उभे करण्याची आवश्यकता, टॅक्सेशनसाठी हिशेब ठेवणे, टॅक्स वाचवण्यासाठी सल्ला देणे या सर्व एजंटसच्या गरजा असतात. ज्यामुळे त्यांचेपुढे पेचप्रसंग उभे राहतात. सध्याच्या परिस्थितीत निर्माण झालेले प्रश्न सोडवण्यासाठी अशा तऱ्हेच्या पेचप्रसंगांशी सामना करण्यात वाकबगार असलेल्या एजंटसचा वर्ग निर्माण झाला आहे.

चिट फंड चालवणारे

शहराच्या उत्तर उपनगरातील एक टायर कंपनी 90 च्या सुरुवातीस कामगारांच्या संपामुळे बंद पडली. कामगारांच्या कुटुंबांना त्यामुळे अमर्यादित अनिश्चिततेच्या परिस्थितीत रहावे लागले. कंपनी पुनः सुरु होईल असा विश्वास कामगारांना वाटत होता. असेच एक तिघाजणांचे कुटुंब (स्थलांतरीत वडिल, त्यांची पत्नी व मुलगी) शहराच्या सीमेजवळ रहात होते¹⁹. कुटुंबाकडे कसलीही शिल्लक रक्कम नव्हती. आईकडच्या लोकांनी काही काळ कुटुंबास मदत केली. अशा असुरक्षिततेच्या काळात वडिल मिळेल तसे थोडेफार काम करत, कारण त्यांच्या वयामुळे त्यांना नवीन नोकरी मिळणे शक्य नव्हते. कुटुंबाने जगण्याची धडपड चालवली होती. कुटुंबातील मुलगी शिकत होती. आई अशिक्षित असल्याने तिला काम मिळणे अवघड होते, तेव्हा कुटुंबाने चिट फंड सुरु केला²⁰. कुटुंबाने हा फंड चालवायला सुरुवात केली.

पहिल्या महिन्यात सभासदाकडून गोळा झालेले पैसे खाजगी भांडवलदाराकडे गुंतवून त्यातून मिळणारे व्याज हा कुटुंबास नफा म्हणून मिळे. कुटुंब धंदेवाईक समाजातले (रेस्टारंट मालक) असल्याने त्यांना कसलेही तारण न ठेवता ताबडतोब पैसे हवे असत. त्यामुळे अनेक व्यापारी अशा योजनेचे सभासद झाले. योजना अनौपचारिकपणा व विश्वास यांच्या आधारे चालली होती व त्यासाठी कसलेही कागदपत्र वगैरे अस्तित्वात नव्हते. व्यापारी लोकांना जास्त दराचा पैसा परवडत होता व त्यामुळे या कुटुंबाचा फायदा होत होता. आई, वडिल दोघेही या कामात पूर्ण गुंतले होते. शहराबाहेर लवकरच आणखी एक घर त्या कुटुंबाने घेतले. हे घर काही दिवस भाड्याने दिले व घरभाडे हे जादा उत्पन्न सुरू झाले. पण चिटफंडमध्ये भाग घेणारा सभासद पळून जाई तेव्हा ते खूप अडचणीत येत. अशा वेळी सभासदाचा सर्व बोजा फंड चालवणाऱ्या कुटुंबावर येई. आणखी ही एक गंभीर स्थिती येऊन ठेपली. वडिलांच्या भाचीचे लग्न ठरले होते. समाजाची रीत अशी होती की, जर मुलीचे कुटुंब गरीब असेल तर मुलीच्या मामांनी लग्नास मदत करायची. हे अर्थात फारच खर्चाचे काम होते. आपल्या कुटुंबाच्या वडिलांनी लग्नास मदत करायची. हे अर्थात फारच खर्चाचे काम होते. आपल्या कुटुंबाच्या वडिलांनी भाचीच्या लग्नासाठी नव्याने विकत घेतलेले घर विकायचे ठरवले. त्यांची मुलगी मोठी होत होती व कॉलेजच्या शिक्षणासाठी अधिक पैशांची गरज होती. आई मग लहान मुलांसाठी आता क्लासेस चालवतात व वडिल एका औद्योगिक कॅटीनमध्ये सुपरवायझर म्हणून काम करतात. आता कुटुंबाला त्यांच्या स्वतःच्या मुलीच्या लग्नाची काळजी आहे.

पैसे इकडून तिकडे पाठवणारे एजंट्स

मला वेस्टर्न युनियनकडून काही पैसे तांतडीने घ्यावयाचे होते. त्या दिवशी शनिवारची संध्याकाळ होती व वेस्टर्न युनियनचे मुख्य कार्यालय रविवारी बंद असते. मी इंटरनेट उघडून पाहिले की, जवळ जवळ 400 एजंट्स मुंबईत होते जे पैसे बदली करून देऊ शकतात. वेबसाईटवर त्यांचे पत्ते व

फोन नंबरही दिलेले होते. रविवारी ही सेवा देणाऱ्या सर्वात जवळच्या सेवेचा पत्ता मी घेतला. 1/2 ठिकाणी फोन केल्यावर मला रविवारी उघडी असलेली एजंटची जागा मिळाली. दुसऱ्या दिवशी सकाळी मी त्या पत्त्यावर गेलो. ही जागा अंधेरीच्या आलीशान लोखंडवाला कॉम्प्लेक्सजवळच्या आदर्श नगर या भागात होती. चार लोकांना विचारल्यानंतर मला त्या वेस्टर्न युनियन एजन्सीचा पत्ता सापडला. ही जागा म्हणजे 6 फूट रुंदीच्या वळणावळणाच्या रस्त्यावरील झोपडपट्टीत होती. रस्त्याच्या दोन्ही बाजूस घरे होती. अर्धपारदर्शक ऑफिसचा दरवाजा आतून बंद होता व त्यावर मोठा 'वेस्टर्न युनियन' चा पिवळ्या रंगाचा स्टिकर लावला होता. मी दरवाजा ठोठावला. ऑफिसच्या आत लोक रहात होते. कारण मी जसा आत प्रवेश केला, दोघे जण झोपेतून उठत होते. मी आत शिरताच त्यांनी एअर कंडिशनर चालू केला व मला बसायला सांगितले. त्यांच्या पैकी एकजण बाहेर गेला व दुसरा फोन कॉल्स करू लागला. नंतर तोही बाहेर गेला. ही खोली 109 बाय 129 ची असावी व तिच्यावर एक मजला असावा. तिथे दोन कॉम्प्युटर्स व एक फॅक्स मशीन होते. 5 मिनिटांनंतर एक तरुण स्त्री तिथे आली व तुमच्याशी मीच फोनवर काल संध्याकाळी बोलले असे म्हणाली. ती नंतर घाई घाईने माडीवर गेली. दरम्यान त्यांचेपैकी एकजण परत आला आता प्यूनच्या निळ्या शर्टात. शर्टाच्या खिशावर बीईएसटी (बेस्ट) म्हणून मोठा बॅज होता. आता मला त्या एजन्सीचे नाव आठवले जे वेबपेज्जर दाखविले होते. शिवाय वेस्टर्न युनियनची छोटी अक्षरे भोवती होती. ही जागा व आतापर्यंतच्या अनुभवाने मी पैशाबद्दल थोडा नर्व्हस झालो होतो, पण वेस्टर्न युनियनचा मोठा शिक्का मला आश्चर्य करत होता. काही मिनिटात ती स्त्री खाली आली व तिने मला वेस्टर्न युनियनचा एक फॉर्म भरायला दिला. मी फॉर्म भरत असतांना तिने 1/2 फोनवरून सेवा रविवारी चालू असल्याची खात्री करून घेतली. मी तिला फॉर्म भरून दिला, तेव्हा तिने माझ्याकडे काही ओळखपत्राबद्दल विचारणा केली. मी तिला माझा पासपोर्ट दिला तो तिने त्या माणसाकडे फोटोकॉपी काढून

आणण्यासाठी दिला. तिने माझा फॉर्म नंतर कुणाला तरी फॅक्सने पाठवला व मला दहा मिनिटे थांबायला सांगितले. तिच्या या संस्थेसंबंधी मी विचारले तेव्हा तिने सांगितले की ही जागा हेच ऑफिस आहे व बॉसचे केबिन वरच्या मजल्यावर आहे. ती वरच्या मजल्यावर एअर कंडिशनर चालू करण्यासाठी व बॉसची खोली साफ करण्यासाठी गेली. ती स्वतःही या ठिकाणी तशी नवीनच होती. संस्था खर तर सुरक्षा सेवा पुरवणारी आहे व तिचा बॉस हा भूतपूर्व सैन्यातला अधिकारी आहे. तिने त्या आस्थापनाचे छापील माहितीपत्रक मला दिले ज्यात ते कुरीयर सेवा पण देतात असे लिहिले आहे, तसेच नोकरी मिळवून देणे व पैसे पाठवणे व सुरक्षा व्यवस्था देणे ही कामे पण करतात. त्यानंतर तिला फोन आला व दुसऱ्या बाजूने फॅक्स मशीन चालू करा असे सांगण्यात आले. तिने मला सांगितले की तुमचे पैसे यायचे निश्चित कळले आहे. मला द्यावयाची रक्कम तुलनेने तशी मोठी होती व मला शंका वाटत होती की, अशा जागेत एवढी मोठी रक्कम ठेवत असतील किंवा कसे? दरम्यानच्या काळात माझा पासपोर्ट फोटोकॉपी काढण्यासाठी घेऊन गेलेला माणूस परत आला व त्याने माझा पासपोर्ट परत केला. तेवढ्यात फॅक्स सुरु झाला होता. पण तो कोरा आला होता. तेव्हा दोगांनाही समजले की मशीनमधली शाई संपली आहे. तिने त्या माणसाला विचारते की इथे दुसरे एखादे फॅक्स मशीन आहे काय जिथे त्यांना फॅक्स मागवता येईल. तो माणूस शांतपणे म्हणाला की त्याला ठाऊक नाही. ती थोडावेळ थांबली व तिच्या बॉसला तिने फोन लावला. बॉसने वेस्टर्न युनियनच्या मुख्य एजंटला फोन करून त्याचा सल्ला घ्यायला सांगितले. मुख्य एजंटने ट्रान्सफर संबंधी सर्व तपशील दिला व माझ्याकडून एक कच्ची पावती घ्यायला सांगितले. तिने हे मला सांगितले, तेव्हा मला ते नीटसे समजले नाही पण मी ते सर्व मान्य केले, कारण मला लवकर पैसे हवे होते. त्यानंतर तिने आणखी एक फोन केला व त्यानंतर नाईलाजाने तिने मला सांगितले की तुम्हाला पैसे द्यायला मला 1 - 1॥ तास तरी लागतील. तेव्हा मी तो पर्यंत तिथेच बसू शकतो किंवा थोड्या वेळाने परत

येऊ शकतो. मी त्यांना आधीच माझ्या ट्रान्सफर संबंधीचा गुप्त कोड नंबर व इतर तपशील देऊन बसलो होतो, त्यामुळे मी फारच नर्व्हस झालो होतो. ती जेव्हा म्हणाली की ती कदाचित तिथे त्यावेळी असणार नाही व दुसरा कोणी तरी तुम्हाला पैसे देईल, तेव्हा तर मी अतिशय नर्व्हस झालो. दुसरा काहीही पर्याय नसल्यामुळे मी थोड्या वेळाने परत यायचे ठरवले. पंधरा मिनिटे लवकर मी परत आलो तेव्हा ती तिथेच होती हे पाहून मला बरे वाटले.. दुसरा एक माणूस जो सकाळी अदृश्य झाला होता, तो ही परत आला होता. पण आता तो सुरक्षा - गार्डच्या वेषात होता व तो बाहेर उभा होता. ऑफिसचे अर्धपारदर्शक दार आता सताड उघडे होते. एअर कंडिशनर बंद होता, तिने मला सांगितले की तिचा बॉस कोणत्याही क्षणी पैसे घेऊन येईल. काही मिनिटातच बॉस आला. तो चांगला आडवा जाडजूड चाळीशीतला इसम होता. त्याने दाट तपकीरी रंगाचा सफारी सूट घातला होता व त्याच्या गळ्यात दोन जाड सोन्याच्या चेन्स होत्या, हातात एक जाड सोन्याचे कडे (ब्रेसलेट) व उजव्या हाताच्या बोटात तीन अंगठया होत्या व त्यात रंगीत खडे बसवलेले होते. आल्या आल्या त्याने पाणी ग्लासमधून न पिता थेट बाटलीने पिण्याबद्दल शिपायाच्या अंगावर ओरडायला सुरवात केली. नंतर त्याने गाडीच्या किल्ल्या गार्डकडे दिल्या व त्याला गाडी पार्क करण्यास सांगितले. दरवाजा बंद करून त्याने एअर कंडिशनर सुरु करण्याबद्दल त्याने त्या बार्डस सांगितले. हे सर्व झाल्यावर त्याने माझ्याशी बोलायला सुरुवात केली वास्तविक मलाच हे सर्व प्रश्न विचारायचे होते पण त्यानेच संभाषणात वरचढपणा दाखवला. मी काय काम करतो, कुठे राहतो, मला पैसे कोण पाठवतो व असेच अवघड प्रश्न तो मला विचारीत राहिला. नंतर मला कळून चुकले की तो देत असलेल्या निरनिराळ्या सेवा देण्यासाठी मी संभावनीय ग्राहक असू शकेन असे त्याला वाटले असावे. तो नवीन एक सेवा - स्थानिक पैसे पाठवणे - सुरु करू इच्छित होता. त्याबद्दल तो मला सांगू लागला. तो आत्मविश्वासाने म्हणाला की एका फोन कॉलच्या सहाय्याने

तो काही तासाच्या अवधीत काश्मीर पासून कन्याकुमारीपर्यंत कोठेही पैसे ट्रान्स्फर करण्याची व्यवस्था करू शकेल. तो म्हणाला अशा पैसे ट्रान्स्फर करण्याच्या भारतात अनेक एजन्सीज आहेत, ज्यांच्याशी त्याने संपर्क साधला आहे. पण त्यांचा केंद्रबिंदू ग्रामीण भारत हा आहे कारण तिकडे मागणी जास्त व ट्रान्स्फर सुलभ नाही. तो म्हणाला त्याने प्रथम केवळ सुरक्षा रक्षक पुरवण्याची एजन्सी सुरु केली होती. पण त्या क्षेत्रात आता खूप स्पर्धा आहे. शिवाय त्यासाठी पुष्कळ सुरक्षारक्षकांची भरती करावी लागते व त्या क्षेत्रात व्यवस्थापन खूप कठीण होते. सुरक्षा रक्षकानीच चोऱ्या केलेल्याच्या घटना घडल्या आहेत व पोलीसांनी आता कडक शिस्तपाळण्याचे नियम केले आहेत व त्यांना योग्य प्रशिक्षण देवून वरचेवर त्यांच्या बदल्या कराव्या लागतात. या सर्व गोष्टी त्याला समस्या वाटतात म्हणून त्याने फक्त पैसे एकीकडून दुसरीकडे पाठवायचे यावर लक्ष केंद्रित करावयाचे ठरविले आहे. एका मित्राच्या ओळखीने त्यांना वेस्टर्न युनियनची एजन्सी मिळाली व ती त्याला जास्त सुलभ व सन्माननीय वाटते. कारण तो बहुराष्ट्रीय कंपनीत काम करतो. शेवटी एकदाचे त्याने मला पैसे दिले व त्या बार्डने अर्धी फाडलेली ए-4 साईझची हाताने लिहिलेली पावती सही करायला दिली हीच कच्ची पावती.

शिकवण्या करणारे शिक्षक

शिकवणी घेणारे शिक्षक ही बऱ्याच काळापासून शहरात अस्तित्वात असलेली उद्योजकांची नवीन जमात आहे. पण हळूहळू शिक्षणव्यवस्था ऱ्हास पावू लागल्यामुळे व काही व्यावसायिक अभ्यासक्रमाचा प्रवेश काही परीक्षेतील तुमच्या ग्रेडवर अवलंबून असल्यामुळे हा व्यवसाय भरभराटीला आला व शहरांत तो वेगवेगळ्या स्वरूपांत प्रकट होतो आहे. काही शाळा व कॉलेज मधील शिक्षक थोड्या कच्च्या विद्यार्थ्यांना काही वेळ शिकवितात. काही बेकार तरुण पूर्ण वेळ पैसे मिळवण्याचा धंदा म्हणून हा व्यवसाय स्वीकारतात. ते स्वतःच्या घरी हा व्यवसाय करतात किंवा विद्यार्थ्यांच्या घरी जाऊन शिकवतात. पण अशा वेळी ते जास्त फी लावतात. या सर्वांतला

अत्यंत जोरदार सशक्त मार्ग म्हणजे दहावी व बारावी परीक्षांचे शिकवणी वर्ग हा होय. हल्लीच्या काळात हा मार्ग शालेय वा कॉलेज शिक्षणात समांतर मार्ग म्हणून चालतो. हे वर्ग भरपूर जाहिरातबाजी करत एकमेकांशी आक्रमक स्पर्धा करतात. या पैकी काही तर विशेष स्वरूपाचे काम उदा. 'आदर्श उत्तरे', 'आदर्श नोट्स' परीक्षा, टेस्ट सीरीज वगैरेचे आमिष दाखवतात. त्यामुळे या शिकवणी वर्गात प्रवेश मिळण्यासाठी विद्यार्थ्यांची अहमीका चालते कारण तिथल्या प्रवेशालाही गुणवत्ता यादी असते. मला एक मुलगी माहीत आहे जी अशा वर्गात आठवडयातून दोन दिवस रोज सहा तास शिकवते व त्यासाठी तिला दरमहा 6000 रु. मिळतात. ती शास्त्र विषयाची पदवीधर असून शिकवण्याची तिला कसलीही पार्श्वभूमी नाही. पण तिला एका विशिष्ट वर्गाला (जिथे 45 विद्यार्थी आहेत) शिकवायचे काम आहे. हे शिकवणी वर्ग रहाण्याच्या वस्तीत असून तिथे एकाद्या फ्लॅटमधील खोलीमध्ये बसण्याची बाके, टेबल वगैरे ठेवून वर्ग बनवले जातात. काही ठिकाणी व्यापारी संकुलामध्ये सुध्दा असे वर्ग चालतात. या सर्वांत मोठा विरोधाभास असा की इथले विद्यार्थी नेहमीच्या शाळा किंवा कॉलेजेस पेक्षा अधिक गंभीरपणे शिकवणी वर्गास हजर राहतात. कदाचित् शाळा कॉलेजेस पेक्षा ते दसपट अधिक फी इथे देत असल्यामुळे असे असेल. या सर्वांत महागडी शिकवणी ही तारांकित प्राध्यापकांनी चालवलेली शिकवणी वर्ग होय जिथे दर विद्यार्थ्यांची फी रु. 30,000 ते 60,000/- दर विषयाला, दर वर्षाला अशी असते. हे प्राध्यापक कॉलेजमध्ये शिकवत असतात, अनेक पाठ्यपुस्तके त्यांनी लिहिलेली, परीक्षांचे पेपर्स काढलेलेसे असतात. आपल्या पाल्याने उच्चतम मानव (सुपर ह्यूमन) व्हावे अशी अपेक्षा बाळगणाऱ्या पालकाची एक गोष्ट मला फार गमतीदार आढळली. माझा एक मित्र एकाच कुटुंबातल्या दोन मुलांची शिकवणी घेत होता. आई वडील दोघेही डॉक्टर होते. या मित्रास त्यांना शिकवण्यासाठी दिवसातून दोन वेळा, प्रत्येक वेळी तीन तास, असे बारा महिने जावे लागे, शाळेला सुट्टी

असली तरीही. त्यांना सर्व स्पर्धा परीक्षामध्ये भाग घेणे त्यांच्या आई वडिलांनी अनिवार्य केले होते व त्यासाठी सतत तयारी करणे जरूर होते.

बालशिक्षण शाळेतील शिक्षक

1990 नंतर मुंबईत बी.पी.ओ. चा उदय होऊ लागला. मुंबईत अनेक कॉल सेंटर्स सुरु झाली व क्रय शक्ति देणारा, त्वरित पैसा मिळवू इच्छिणाऱ्या अनेक तरुण कामगारांच्या मोठ्या प्रमाणावरच्या अस्तित्वाने ती सेंटर्स जोरात सुरु झाली. विप्रेने पवईत कॉल सेंटर सुरु केला. तिथे नोकरी मिळवण्यासाठी अस्खलित इंग्रजी बोलता येणे एवढेच कौशल्य अपेक्षित होते बाकी सर्व कॉल सेंटरमध्ये शिकवणारे होते. कॉल सेंटर मधली नाकरी महिना रु. 10,000 /- देत होती. फक्त कामाची वेळ रात्री 11 ते पहाटे 4 अशी होती, कारण ती वेळ अमेरिकेतल्या ऑफिसच्या वेळेची निगडीत होती. जरी कॉल सेंटर्स घर ते ऑफिस व परत बरोबर सोबतीला मनुष्य अशी सेवा देत होती तरी बरीच कुटुंबे याबाबतीत नाखूष होती. मुलींना लग्न झाल्यानंतर कॉल सेंटरची नोकरी सोडावी लागत असे, कारण तिच्या सासरच्या माणसांना या कामाच्या वेळा पसंत नव्हत्या. तिला तिचा डॉक्टर नवरा इंटरनेटवर भेटला व ओळख झाल्यावर दोन महिन्यातच त्यांचे लग्न झाले. नोकरी सोडून घरी बसल्यावर तिला तिची एक मैत्रिण भेटली. तिने एका गुजराती एम.बी.ए. शी लग्न केले होते व आता तिच्यासारखीच घरी बसली होती. दोघींनाही घर सांभाळण्याचे काम कंटाळवाणे वाटू लागले व स्वतःला कामात गुंतवून ठेवण्यासाठी एकाद्या नोकरीची आवश्यकता वाटू लागली. त्या दोघींनी मिळून बालशिक्षण शाळा सुरु करायचे ठरवले. डॉक्टरच्या बायकोच्या आईच्या घरी अशी शाळा होती, त्यामुळे तिला या क्षेत्रातला थोडा अनुभव होता. ती रहात असलेला भाग अलिकडेच विकसित झाला असल्यामुळे तिथे अशा तऱ्हेची शाळा नव्हती. शिवाय जवळपासच्या गृहसंकुलांमध्ये बरीच नवविवाहित कुटुंबे आहेत, ज्यांची मुले तिच्या शाळेत येऊ शकतील. तेंव्हा तिने हे धाडस करायचे ठरवले. तिच्या

व तिच्या मैत्रिणीच्या नवऱ्यांनी मिळून या त्यांचे धाडसासाठी जागेत गुंतवणूक करण्याचे ठरवले. ज्यामुळे त्यांच्या पत्नी खूष राहतील व पुनः कॉल सेंटरमध्ये जाणार नाहीत. शाळेसाठी लागणारी खेळणी, फर्निचर पुस्तके वगैरे घेण्यात दोन महिने गेले. त्यांनी काही महितीपत्रके छापून घेतली व शेजारच्या गृहसंकुलांच्या नोटीस बोर्डावर ती लावली. आज दोन वर्षांनंतर त्यांची बालशाळा 'टायनी टॉट्स' या नावाने दोन पाळ्यात चालते. सकाळी व दुपारी प्रत्येक पाळीत 8 विद्यार्थी असून फी प्रत्येकी रु. 200 /- आहे.

आणखी एका मुलीचा लग्नानंतरचा असाच अनुभव आहे. तिचे आई वडिल एक वर्षाहून अधिक काळ 'सिध्द समाधी योग'²²चे वर्गास जात असत. त्यांनी त्या मुलीला त्यांना एक बालशाळा (इनफॅन्ट सिध्दहा पोग्रम)²³ सुरु करायची आहे असे सांगितले. या कामासाठी काही तरुण शिक्षकांच्या शोधात ते होते. हा त्यांचा नवीन सिध्द कार्यक्रम होता. तेव्हा तिने तिथे काम करायचे ठरवले. शाळेचे नांव सृष्टी असे होते, व सिध्द समाधि योगाच्या मोठ्या कार्यक्रमाचा ही शाळा हा भाग होता (मेटस् ऋषिकुल विद्यालय) तिने ही नोकरी घेतली व मुलांना शिकवण्याचे त्यांना समजून घेण्याचे प्रशिक्षण तिने घेतले. कारण सर्व मुले सुस्थितीतील घरातून अपेक्षित होती. 6 महिन्यापासूनच्या मुलांना प्रवेश द्यायचा होता. या कार्यक्रमाचे नांव 'माता-बालक कार्यक्रम' (मदर टॉडलर पोग्रम) असे होते कारण लहान मुलांबरोबर आईनेही यायचे होते. शाळेची फी दर सहामाहीस प्रत्येक मुलामागे रु. 8000/- ठेवली होती. शाळा आठवडयातून तीन दिवस, रोज एक तास. शाळेत रोज दोन बॅचेस असत. आणखी दोन शिक्षक होते. बहुतेक मुलांसोबत त्यांच्या आया येत. काही वेळा बरोबर नोकर सुध्दा. तिला वेगवेगळ्या हस्तकला शिकवाव्या लागत व त्या व्यवहारज्ञान युक्त असाव्या लागत. कारण त्या बहुतेक आयांनाच कराव्या लागत. हे काय चालले आहे हे कळण्याजोगी मुले नसल्यामुळे ती फक्त ते पहात, इतर काही भोवती रांगत व काहीं झोपून जात. इतर काही कार्यक्रमांमध्ये शरीरांतील

अवयवांचे हालचालीसंबंधीचे कौशल्य दोन विभागात, छोटया व मोठ्या प्रमाणातील, नाटक, कला व संगीताचे रसग्रहण वगैरेंचा समावेश होता. इमारतीच्या समोरच्या समोरचा भाग उद्यान म्हणून विकसित केला होता. जिथे नैसर्गिक परिसरामध्ये मुलांना खेळायला देत असत. शाळेचा एक बँड होता तो मुलांसाठी रोज वादन करी. ते वाजवत असलेल्या गाण्यांच्या सीडीज ते विकत व 10 सीडींच्या एका संचास 500 रु. सर्व पालकांना त्या घेण्यासाठी प्रोत्साहन दिले जाई. ही वेळ अशी आहे की, अनेक खासगी इंटरनॅशनल स्कूल्स म्हणजेच आंतरराष्ट्रीय विद्यापीठाशी संलग्न अशा शाळा राज्य पातळीवरील शाळामधील असलेल्या त्रुटी भरून काढण्यास सरसावत आहेत. कारण या शाळा पहिल्या जगातल्या देशामधील आंतरराष्ट्रीय शाळामधील सोयी व उत्पन्नाची साधने यांची बरोबरी कधीच करू शकणार नाहीत. हयाच वेळेस जे प्राचीन आहे ते पुनः वर येऊ लागलेले दिसत आहे. इतरत्र आम्ही असे प्रतिपादन केले आहे की आज असा एक चमत्कार उदयास येतो आहे जो जुन्या चालीरीती व पध्दति जागृत ठेऊ पहात आहे ज्यामुळे जे प्राचीन आहे ते वर येण्यास मदत मिळत आहे. आणि धर्माधर्तेशिवाय अधिकाधिक आर्थिक गतिमानतेच्या शोधामुळे भारतातील औद्योगिक व व्यापारी समाजात जुन्या ग्रंथांविषयी खूपच रस निर्माण झाला आहे. हा समाज जुन्या समजुतीखाली आश्रय घेऊ इच्छितो²⁴. या चमत्काराचा शैक्षणिक क्षेत्रात विस्तार केल्यास हे जे निरीक्षण केले आहे हेच अजून थोडे पुढे जाते. इथे असे दिसते की, पुरातन हा ही एक शिक्काच (ब्रॅन्ड) आहे, ज्याचा शिक्षण क्षेत्रातील उलाढालीमध्ये परिणामकारक उपयोग करता येतो. चवथीच्या वरच्या विद्यार्थ्यांसाठी पूर्णपणे वसतिगृहयुक्त शाळा सुरु करण्याचा ट्रस्टचा विचार आहे. ही शाळा आधुनिक गुरुकुल पध्दतीची असेल. हा प्राचीन ब्रँड पुढे ग्राहकांचे जाळे विस्तार निर्माण करतो. बाल शाळेचा कार्यक्रम 6 महिन्यापासूनच्या मुलाला माता-बालक कार्यक्रमाप्रमाणे प्रवेश देण्यापासून सुरु होतो. आईसाठी ती गरोदर असतांना सुध्दा

त्यांच्याकडे कार्यक्रम आहे. ज्यासाठी अभिमन्यूने आईच्या पोटात असताना घेतलेल्या शिक्षणाच्या गोष्टीतून स्फूर्ती घेतली जाते, भावी आया या जागतिक ज्ञानाच्या अर्थव्यवस्थेत अति-बुध्दमान मुलांना वाढवण्याच्या उच्च अपेक्षा मनात बाळगतात.

क्षमता व ज्ञान यांच्या दलालांची नवी गरज

नवीन स्पर्धेच्या युगाची अनुषंगिक गरज नवे कौशल्य, ज्ञान व क्षमता असलेले लोक ही होय. शिकवणी वर्गाच्या वाढत्या संख्येवरून शहरातील नेहमीची शिक्षण व्यवस्था मोडकळीस आल्याचे सिध्द होते. भरमसाठ फी आकारणारे शिकवणी वर्ग विद्यार्थ्यांना उच्च माध्यमिक शाळा प्रमाणपत्र परीक्षेसाठी तयार करतात. या परीक्षेतील त्यांच्या यशावर त्यांना वैद्यकीय किंवा अभियांत्रिकी या व्यावसायिक अभ्यासक्रमास प्रवेश मिळणार की नाही हे ठरणार असते. शिक्षण पध्दतीने केवळ शिकवणीवर्गापुढे शरणागत पत्करली, इतकेच नव्हे तर तिची रचनाच मोडून पडली, कारण शहराची मागणी नवीन प्रकारच्या कौशल्याची होती व ती पुरवण्याची साधने या शिक्षणपध्दतीकडे नव्हती. या सर्व प्रश्नांना तोंड देऊ शकणारे लोक हा दलालांचा आणखी एक प्रकार होय. कॉम्प्यूटर हार्डवेअर आणि सॉफ्टवेअर यांचे शिक्षण देणाऱ्या संस्था हया लोकांना ज्ञात असतात व त्या प्रत्येक कानांकोपऱ्यावर असणाऱ्या एजन्सीज होत. अशा संस्था शहराच्या सर्व भागात कोपऱ्या कोपऱ्यावर आढळतात. या बरोबरच लोकांना सार्वजनिक भाषण, इंग्रजी बोलणे, वेगवेगळ्या स्पर्धा परीक्षांसाठी तयार करणे आदि गोष्टींसाठी असणाऱ्या विशेष संस्था याही यात येतात.

ज्ञानाची दलाली करण्याशी संबंधित दुसऱ्या प्रकारचे एजंट्स म्हणजे कौन्सेलर्स (समुपदेशक) व नोकरी व शिक्षणाचे प्रशिक्षण देणारे. हे एजंट्स कामगारांना त्यांचे काम मिळवून देण्यात मदत करतात. व्यक्तिमत्व विकास प्रशिक्षण केंद्रात लोकांना निरनिराळ्या क्षेत्रासाठी प्रशिक्षित करण्यात येते, अगदी कॉल सेंटर्स मध्ये कसे उच्चार करायचे येथपासून ते कॉफी शॉपमध्ये कसे वागावे येथपर्यंत.

एकीकडे ही केंद्रे लोकांना अत्याधुनिक रीतीने जगण्यासाठी प्रशिक्षित करत असली तरी दुसरीकडे हे महानगर जे पुरातन आहे, त्यात पुरातन गोष्टींचे पुनरुज्जीवन या अपूर्व घटनेचे पण अस्तित्व आहे. आधुनिक गुरुकुले, सत्संग, बापू, महायोगा वगैरे एजन्सीज या सुध्दा बदलत्या महानगराचा भाग बनत आहेत.

परंतु अगदी अलिकडची ज्ञान-दलाली म्हणजे विकासोन्मुख संशोधन. आपल्याला असे अनेक व्यावसायिक दिसतील जे शहरी परिसराविषयी संशोधनात गुंतले असून सरकारी सस्थांची व समाजाची सोय करत आहेत. सरकारी सस्थांची अक्षमता व समाजाला असलेली संशोधनाची गरज या मुद्द्यांचा फायदा हे ज्ञान दलाल घेत असतात. त्यांच्या वाढीचे मुख्य कारण या कामासाठी (संशोधन व विकास) लागणारा पैसा हा एक प्रकारच्या लोककल्याणकारी भांडवलशाहीकडून मिळतो असे आपल्याला दिसते. अशा तऱ्हेच्या पैशाचे मूळ शोधणे अशक्य असले तरी हे अगदी उघड आहे की हा पैसा काही सस्थांची हौस पूरी करण्याच्या वृत्तीतून येत असतो. अशा सस्थांची शहरात फार जोमाने वाढ होत असून त्यांना एन.जी.ओ. (नॉन गव्हर्नमेंट ऑर्गनायझेशन) बिगर सरकारी संस्था या नांवाने ओळखले जाते.

देव माणूस

बापू हे प्रशिक्षित डॉक्टर आहेत. त्यांनी सदगुरु श्री अनिरुध्द उपासना ट्रस्ट नावाची बिगर सरकारी संस्था मुंबईत स्थापन केली आहे. ते, त्यांची पत्नी-वहिनी व त्यांचा मेहुणा-दादा हे काही देव देवतांचे अवतार आहेत असे मानतात. ते स्वतः साईबाबांचा अवतार आहेत असे मानतात. साईबाबांच्या पोथीतील एका गोष्टीत त्यांचे ऐतिहासिक स्थान त्यांच्या अनुयायांनी निश्चित केले आहे व त्यामुळे त्यांच्या अवताराचा दावा सप्रमाण सिध्द होतो. त्यांचे अनुयायी यावर विश्वास ठेवतात की बापू श्री.दाभोळकरांचा पुतण्याकडे (ते हल्ली बांद्रा येथे राहतात) गेले होते. हया पुतण्याच्या आजोबांनी मूळ साईबाबांची पोथी लिहिली होती. बापूंनी त्यांना त्यांच्या काही

वस्तू परत द्यायला सांगितले व त्या कुठे ठेवल्या आहेत हेही अगदी अचूक सांगितले. बापूंचा ट्रस्ट खूप श्रीमंत आहे व मुंबईभर सगळीकडे त्यांची केंद्रे आहेत. त्यांच्या ट्रस्टने अनेक मंदिरे बांधली आहेत. त्यांचा ट्रस्ट वर्षाच्या बोलीवर गुरुवारी शहरातले सार्वजनिक सभागृहे आरक्षित करून ठेवतात. गुरुवार हा साईबाबांचा दिवस मानतात व तेव्हा बापू त्यांच्या शिष्यांना, जे मोठ्या संख्येने हजर राहतात, त्यांना भेटतात. हा देव माणूस त्यांना नैतिक मूल्ये व सद्वर्तनाची शिकवण देतो. ट्रस्टचा मोठा भाग धर्मादाय व समाजसेवा यासाठी असतो. ही संघटना खूप मोठी आहे व त्यात अनेक स्वयंसेवक आहेत, व ते सर्व या देवमाणसाचे भक्त आहेत. अलिकडच्या मुंबईच्या महापुरात अनेकांनी मदतकार्य केले. अलिकडेच बापूंनी गणपतीच्या मातीच्या मूर्ती ऐवजी कागदाच्या निर्सगस्नेही मूर्तीची शिफारस केली. त्यांच्या केंद्रातल्या कलाकारांना कागदाच्या लगद्यापासून (पेपर मॅशेच) मूर्ती बनवण्याचे प्रशिक्षण दिले जाते. त्या मूर्ती नंतर त्यांच्या केंद्रातर्फे तीन आकारात विकल्या जातात - 6 इंच, 9 इंच, 13 इंच उंच - दर अनुक्रमे रु.75, रु.150, रु.175 मूर्तींचे रंगकाम अत्रात वापणाच्या रंगाने केले जाते (रासायनिक नाही). अनेक प्रकाशने प्रसिध्द केली जातात व भक्तांमध्ये वाटली जातात. बहुतेक लेख हे इतर भक्तांनी त्यांनी अनुभवलेल्या बापूंच्या चमत्काराविषयी असून त्यांना त्यांचा कसा फायदा झाला हे सांगणारे असतात. मोठमोठे उद्योजक, व्यापारी (जे त्यांचे भक्त आहेत) यांच्या जाहिरातीच्या उत्पन्नातून ही प्रकाशने चालतात. याचे एक उदाहरण म्हणजे एका कॉम्प्युटर इन्स्टिट्यूटने सर्व भक्तांना रजिस्ट्रेशन मोफत दिले व नंतर दरमहा 5000 रु. फी आकारली. या प्रकाशनांमधून त्यांचे भक्त बापूंच्या चमत्काराच्या अनेक कहाण्या सांगतात. ट्रस्टतर्फे छोटी प्रार्थनापुस्तके प्रकाशित करून मोफत वाटली जातात²⁵. ट्रस्टतर्फे बापूंच्या फोटोचे पण मोठ्या प्रमाणात वितरण केले जाते. काही फोटो बापूंचे सपत्नीक असून दोघांच्या भोवती तेजोवलय दाखवलेले असते. दोघांच्या चेहऱ्यावर मोहक हास्य असते व त्यांचे हात वर देण्याच्या

पोझमध्ये असतात. बापूंचा फोटो फोटोक्रेममध्ये, पेनवर (40 रु.ला एक पेन) शर्ट किंवा साडीवर लावायच्या बॅजेसवर, स्टिकर्सवर व लॅमिनेटेड कार्डवर मिळतो जे तुम्ही घरात कुठेही लावू शकता. त्यांची पत्नी ईश्वरी अवतारप्रमाणे दिसते व देवतेचा पोषाख करते. भक्तांनी एकमेकांस भेटण्यावर किंवा फोनवर बोलताना 'हरि ॐ' म्हणण्याची शिफारस केली जाते. त्यामुळे फोनवर नेहमीच्या हॅलो ऐवजी हरि ॐ ऐकू आला की तो बापूंचा भक्त असे ओळखावे. आता भक्तांची संख्या वाढल्यामुळे सर्वांना आशीर्वाद मिळावा म्हणून काहीनी एक कल्पना काढली. कोणीतरी भक्ताने पुढाकार घेऊन त्याच्या वा तिच्या घरी एकादा कार्यक्रम आयोजित करायचा, जिथे लोकांना निमंत्रित करायचे, जेवण द्यायचे व बापूंच्या पादुकांची पूजा करायची, या पादुका भक्तांमध्ये फिरत राहतात.

कॉम्प्युटर क्लासचे मालक

'टेक्नो ब्रॅट' नावाच्या विशेष हक्क असलेल्या संस्थेने खासगी व्यक्ती व समूहासाठी, ज्यांना कॉम्प्युटर इन्स्टिट्यूट सुरु करण्यामध्ये रस होता, निरनिराळ्या योजना जाहीर केल्या. स्कीम अ खाली अधिकृतता मिळवणे, नोंदणी व इतर कायदेशीर बाबींची पूर्तता करण्यासाठी रु.50,000 भरायचे की ती इन्स्टिट्यूट टेक्नोब्रॅटचा एक भाग बनणार होती. स्कीम 'ब' खाली 2 लाख रुपये भरायचे व कॉम्प्युटरचे सर्व इन्फ्रास्ट्रक्चर टेक्नोब्रॅट पुरवेल. स्कीम 'क' प्रमाणे 3 लाख रु. भरल्यावर ऑफिसची आंतर्सजावट ते करणार. या रकमांचा परतावा म्हणून इन्स्टिट्यूटने 10 टक्के फी द्यायची जो ते प्रत्येक विद्यार्थ्यांकडून गोळा करतील, इन्स्टिट्यूट सुरु झाल्या दिवसापासून प्रत्येक इन्स्टिट्यूटने आपली जागा व शिक्षकवर्ग शोधायचा. टेक्नोब्रॅट फक्त त्यांना अधिकृतता मिळवून देणार व कोर्सेस चालवण्यासाठी अभ्यासक्रम, परीक्षा वगैरे संबंधी काही नियमावली वगैरे देईल. एका जोडप्याला या योजनेमध्ये रस निर्माण झाला, कारण पत्नी व मेहुणा यांना कॉम्प्युटर हार्डवेअर व सॉफ्टवेअर शिकवण्याचे थोडे ज्ञान होते. त्यांनी ठाण्यात

एक मोठा फ्लॅट भाड्याने घ्यायचे ठरवले व बँकेकडून कर्ज घेतले (बँकेचा मॅनेजर त्यांच्या महितीचा होता) सर्व इन्स्टिट्यूट उभारण्यासाठी. नवरा स्वतः अंतर्गतसजावट करणारा होता, त्याने इन्स्टिट्यूटचे सर्व अंतर्गतसजावट केले व त्याच्या भावाने लॅमिंग्टन रोडहून कॉम्प्युटर्सचे सर्व सुटे भाग विकत आणले व त्याने सहा कॉम्प्युटर्सची जुळणी केली. स्थानिक केबलवाल्यांकडून त्यांना इंटरनेटचे कनेक्शनपण मिळाले, तसेच लॅन हब, लॅन लाईन्स, एअर वॉंडिशानिंग वगैरे शिवाय इन्स्टिट्यूटची जाहिरात करण्यासाठी त्यांनी महाराष्ट्र टाईम्स, लोकसत्ता या वृत्तपत्रात छोट्या जाहिराती पण दिल्या, कारण येथील वस्ती प्रामुख्याने मराठी भाषिकांची होती, त्यांनी माहितीपत्रके छापली व स्थानिक वृत्तपत्र वितरकाकडून ती घरोघरी पोचवली. त्या विभागात त्यांच्या इन्स्टिट्यूटला कोणीही स्पर्धक नसल्यामुळे त्यांना 12 विद्यार्थ्यांच्या तीन बॅचेस मिळाल्या, पहिल्या वर्गातच, त्यांना आता अधिक शिक्षकांची जरूरी होती. तेव्हा त्यांच्या भावाने, जो एनआयआयटी चा पदवीधर होता, आपल्या काही मित्रांना आठवडयातून तीन दिवस शिकवायला बोलावले (महिना 5000 रु.पगारावर). सर्व वयाच्या विद्यार्थ्यांसाठी त्यांनी इन्स्टिट्यूटची दारे खुली ठेवली. अनेक संसारी स्त्रियांना कॉम्प्युटर शिकून घरबसल्या काही काम करण्याची इच्छा होती, तसेच काही मुलांच्या पालकांना मुलांची कॉम्प्युटरशी ओळख व्हावी अस वाटत होते, याची त्यांना कल्पना होती.

पाकसिध्दी सल्लागार

1968 मध्ये ती अंधेरी सोडून दादरला आली. तिथे तिचा नवरा चाळीत रहात होता. तिने तिची स्टॅटिस्टीशियन म्हणून नोकरी चालू ठेवली व त्याचबरोबर पाककृती व बाहुल्या बनवण्याच्या वर्गात ती जाऊ लागली. तिच्या कुटुंबाने लवकरच अंधेरीच्या अपार्टमेंटमध्ये स्थलांतर केले. तिच्या पहिल्या मुलीचा जन्म झाल्यावर तिची काळजी घेण्यासाठी तिने नोकरी सोडायचे ठरवले. नवीन जागा ही दोन बेडरूम असलेली होती व जागा

भरपूर असल्याने तिच्या काही शेजाऱ्यांच्या आग्रहावरून तिच्या नणंदेबरोबर तिने पाककलेचे वर्ग सुरु केले. ती केक तयार करायला व कागदाची फुले करायला शिकवी तर तिची नणंद - जी जे.जे.स्कूल ऑफ आर्ट्सची पदवीधर होती ती पेंटिंग शिकवू लागली. तिने आपल्या नातेवाईकांकडून ज्या शहरातल्या वेगवेगळ्या पाककलेच्या वर्गांमध्ये जात होत्या- त्यांच्याकडून वेगवेगळ्या पाककृती गोळा केल्या. तिने त्या पाककृतीत सुधारणा केल्या, त्या प्रमाणबद्ध केल्या. तिच्या नवऱ्याची नोकरी 1983 मध्ये गेल्यानंतरच्या काळात तिच्या क्लासेसच्या उत्पन्नाने त्या आर्थिक ओढाताणीच्या काळात तिला टिकून राहण्यास मदत केली. त्यानंतर वेगवेगळ्या टी.व्ही. कार्यक्रमात व मासिकात तिची माहिती आली. तिच्याकडे आलेला पहिला टी.व्ही. कार्यक्रम म्हणजे 'सुंदर माझे घर'. हा कार्यक्रम घरी राहणाऱ्या महिलांना आपले घर कसे राखावे हे सांगणारा होता. नंतर तिने अशा अनेक कार्यक्रमांत भाग घेतला, नंतर जेव्हा 1990 च्या दशकात भारतीय बाजारपेठेत मायक्रोवेव्हचे आमगन झाले. तेव्हा बहुतेक लोक पदार्थ पुनः गरम करण्यासाठी तो वापरू लागले. तिच्याकडे स्वतःचा मायक्रोवेव्ह ओव्हन नव्हता, पण तो अन्न शिजवण्यासाठी वापरता येईल याची तिला खात्री होती. म्हणून ती तिच्या नातेवाईकांकडे - ज्यांच्याकडे मायक्रोवेव्ह ओव्हन होता - गेली व काही पदार्थांवर प्रयोग करून पाहिला. नंतर तिने स्वतःचा सॅमसंग ओव्हन घेतला. कंपनीची ऑपरेटर मायक्रोवेव्हचा वापर कसा करायचा ते दाखवायला तिच्याकडे आली, तेव्हा तिनेच तिच्या काही पाककृती तिला करून दाखवल्या, त्यामुळे ती व मायक्रोवेव्ह कंपनी यांच्यात नवे नाते निर्माण झाले. त्यांनी त्यांच्या ओव्हनचे प्रात्यक्षिक दाखवण्यासाठी निरनिराळ्या प्रदर्शनात तिला बोलावले. त्यांच्या पाककलेच्या वर्गाची जोरदार सुरुवात तिने करून दिली. त्यातून आपले स्वतःचे मायक्रोवेव्ह पाककला वर्ग करण्याची प्रेरणा तिला मिळाली. लवकरच पाककृती सल्लागार (कुकिंग कन्सल्टंट) म्हणून तिला सर्व ओळखू लागले. ई टीव्ही मराठीने तिला सी.के.पी. पाककृतीची 12

भागांची एक मालिका करायला सांगितली²⁶. त्यापाठोपाठ झी टीव्ही व स्टार टीव्हीकडून अशाच मागण्या आल्या. एफ.एम. रेडिओवर तिची मुलाखत झाली. दुसऱ्या एका प्रसंगी एका चायनीज कंपनीने - जिच्या शाखा भारतात होत्या, तिला पाककृतीचे पुस्तक लिहिण्याची मागणी केली. चिनी उत्पादनापासून भारतीय पदार्थ बनवण्याच्या काटेकोर सूचनांचे ते पुस्तक असायला हवे. कॉर्पोरेट्सनी स्थानिक कौशल्य वापरण्याचा हा प्रकार होता. त्यांनी तिला 48 पाककृती लिहून देण्यासाठी तिच्याशी करार केला, पण रु. 15000 च्या वर फी देण्यास नकार दिला. या पाककृतीसाठी लागणाऱ्या साहित्याचा खर्च तिनेच करायचा होता. या क्षेत्रातील वाढत्या स्पर्धेमुळे तिच्याकडे येणाऱ्या विद्यार्थ्यांचा ओघ कमी झाला होता, त्यामुळे तिला वाटले की हा पर्याय बरा आहे व तिच्याकडे घासाघीस करण्यासाठी पुरेशी ताकद नव्हती. कारण तिने नकार दिल्यास ते दुसऱ्या सल्लागाराकडे (कन्सल्टंटकडे) गेले असते. कंपनीशी संवाद साधण्याच्या नादाने तिने इंटरनेटचा वापर शिकून घेतला, व तिला ई-मेल्लस व फॅक्सस पाठवता येऊ लागले. तिला तिचे स्वतःचे या विषयावर पुस्तक लिहिण्याची इच्छा आहे, व आतापर्यंतच्या सल्लागारीचा अनुभव तिच्या पाठीशी आहे. आतापर्यंतच्या तिच्या सेटअपमुळे विद्यार्थ्यांवर मर्यादा येते. तिचे विद्यार्थी म्हणजे बहुतेक करून घरी राहणाऱ्या स्त्रियाच असत. पण अलिकडे तिने त्यात पुरुष, मिळवत्या स्त्रिया व परदेशी जाणारे तरुण यांचाही अंतर्भाव केला आहे. परदेशी जाणाऱ्या तरुणांसाठी तिने एक विशेष पॅकेज तयार केले आहे. शेजार-पाजारच्या पाककला (कुकिंग) शिक्षकाचे पाककला सल्लागारांत (कन्सल्टंटमध्ये) परिवर्तन होणे यातून नवीन अर्थव्यवस्थेची दोन महत्वाची लक्षणे उघड होतात. पहिले म्हणजे कॉर्पोरेट्सनी स्थानिक कौशल्याचा वापर करून जी उत्पादने दुसऱ्या कारणासाठी विकसित झाली त्यांची चाचणी करून त्यांचा वापर करणे. दुसरे म्हणजे अत्यंत वेगाने वाढणाऱ्या प्रसारमाध्यमांनी शहराचे ज्ञानाच्या रचनेत बदल करणे. सतत वाढणाऱ्या बातमी प्रसारण करणाऱ्या वाहिन्या व

वृत्तपत्रे स्थानिक घडामोडी व जवळपासचे लोक यांची माहिती प्रसारण करत असतात व या महानगराला छोटया गावाची मजा आणतात.

व्यक्तिमत्व विकास शिक्षक

1993 मध्ये तिने विमा या संस्थेत (विमा)²⁷ नोकरी घेतली. ती तिथे समन्वयक (को-ऑर्डिनेटर) म्हणून काम करत होती. तिचे काम प्रसिध्द वक्त्यांशी, जे उद्योजकतेवर पाहुणे वक्ते म्हणून बोलू शकतील, अशांशी भेटी ठरवणे, स्वतःकडे मास्टर्स डिग्री नसल्याची तिला खंत होती, व ती उणीव तिने छोटया मुदतीच्या वर्गांनी भरून काढली²⁸. लवकरच तिने स्वतःचाच एक प्रथम वर्ग²⁷ सुरु केला. घरी राहणाऱ्या स्त्रियांसाठी इंग्रजीचा प्राथमिक वर्ग, त्यासाठी जाहिरातीची जरूरी होती. म्हणून तिने 5000 जाहिराती (1 पानी) छापून त्या वृत्तपत्राच्या घडीत घालून संपूर्ण पश्चिम अंधेरीत पाठवल्या. 200 टेलिफोन चौकशांतून तिने 10 प्रवेश निश्चित केले. यातल्या बहुतेक विद्यार्थ्यांनी या उच्च आर्थिक स्तरातील होत्या ज्यांना इंग्रजीच्या ज्ञानाच्या अभावामुळे त्यांच्या उच्च स्तरीय समाजिक जीवनात वावरतांना अडचणीचे होत होते. इंग्लिश माध्यमातून शिकणाऱ्या मुलांच्या आया, इंग्रजी बोलणाऱ्या सुनांमुळे अडखळणाऱ्या सासवा, उच्च स्तरीय नवऱ्यांच्या पत्नी जे त्यांना पार्टीजना नेऊ शकत नसत, घरगुती उद्योगातून मोठ्या कॉर्पोरेट उद्योगांच्या ऑर्डर्स मिळवण्याचे धाडस करणाऱ्या महिला उद्योजिका, वगैरे वगैरे. या वर्गाच्या वाढत्या लोकप्रियतेमुळे तिने दुसरा एक कोर्स - 'इंटरमिजिएट वर्ग' सुरु केला व त्यातूनच प्रगत वर्ग (अॅडव्हान्स ग्रुप) सुरु केला. हळू-हळू तिला कॉर्पोरेट जगातून त्यांच्या नोकरवर्गासाठी स्वतंत्र कोर्स तयार करण्यासाठी फोन येऊ लागले. नंतर तिचा नवराही तिला येऊन मिळाला व त्यांनी या उद्योगाचे रुपांतर पूर्णवेळ शिक्षण संस्थेत केले. 'पाम्स अॅकॅडमी' या नावाने पश्चिम उपनगरात त्यांनी व्यापारी संकुलात जागा भाड्याने घेतली. इंग्रजी भाषेपासून सुरु करून व्यक्तिमत्व विकासाचे वर्ग व इतर परदेशी भाषांचे वर्ग त्यांनी सुरु केले. वेगवेगळ्या विषयांचे लोक तिने नेमले व व्यावसायिक प्रशिक्षक

सुध्दा. त्यांना रु.150 ते रु.500 एका तासासाठी दिले जात. त्याचबरोबर त्यांनी ज्या आंतरराष्ट्रीय कंपनी भारतात आपला जम बसवू पहात होत्या त्यांच्यासाठी त्यांच्या कागदपत्रांचे भाषांतराचे काम त्यांनी हाती घेतले. उदा. त्यांची माहितीपत्रके, मॅन्युअल्स, कॅटलॉगज, ड्राईंग्ज इत्यादि. त्यांनी दुसरी ते सातवीच्या विद्यार्थ्यांसाठी व्यक्तिमत्व विकासासाठी शॉर्ट टर्म कोर्सेस सुरू केले. कोर्सेच्या शेवटी ते रिनासेंस हॉटेलमध्ये डान्स व ग्रूमिंग सेशन घेत. एक वर्षापूर्वी त्यांनी या संस्थेचे व्यवस्थापन दुसऱ्या एका गृहस्थाकडे हस्तांतरित केले. ती संस्था आता तरुण मुला-मुलींना ज्यांना बी.पी.ओ. वा कॉल सेंटरमध्ये नोकरी करायची आहे, त्यांच्यासाठी पूर्व तयारी करून घेत आहे. या जोडप्याचे काम आता त्या संस्थेचे शिक्षक व बहुराष्ट्रीय कंपन्यांमध्ये समन्वय साधणे हे आहे. उदा. एखादी जर्मन औषधनिर्मिती करणारी कंपनी इथे आपला पाया निर्माण करू इच्छित असेल व तिला तिच्या नोकरांना जर्मन भाषा शिकवायची असेल, अथवा एकाद्या आय.टी. उद्योगाला - ज्याच्या व्यवस्थापन वर्गाला, नोकरवर्गास त्यांच्या परदेशी कंपनीतील बरोबरीच्या लॉकाबरोबर चर्चा करायला लागते व त्यांना व्यक्तिमत्व विकासाचे प्रशिक्षण द्यावेसे वाटत असेल, तर त्यांच्यात व या संस्थेत समन्वय साधण्याचे काम ते करतात. तिला आता दुबईत निमंत्रण आले आहे. ती इंग्लिश लॅंग्वेज लॅबोरेटरीला सल्लागार म्हणून काम पाहील. ही लॅबोरेटरी खासगी उद्योगाने स्थापन केली आहे. जे पूर्ण वेळ अॅकॅडेमीज् चालवतात. तिचे काम भाषा विषयक अभ्यासासाठी नवीन अभ्यासक्रम तयार करणे हे आहे.

बिगर-सरकारी संस्था चालक (एनजीओज)

शहरात सगळीकडे इतक्या बिगर-सरकारी संस्था (एनजीओ) दिसतांना पाहून आपल्याला याचे आश्चर्य वाटल्यावाचून रहात नाही की या बिगर सरकारी संस्था 'ना फायदा' 'ना योग्य पगार' 'न विशेष लाभ' यावर कशा चालतात? पण माझ्या व्यवसायातील बरेचसे लोक किंवा इतर अनुषंगिक व्यवसायातील लोक हे या ना त्या एनजीओशी

संबंधित आहेत. चार वर्षापूर्वी मला एक कलाकार मित्र भेटला, जो आपली पत्नी व काही मित्रांना घेऊन एक एनजीओ काढण्याच्या विचारात होता. तो व त्याची पत्नी नुकतीच नेदरलँडहून परतलेली होती. ती दोघे तिथे एका आर्ट स्कॉलरशिपवर गेले होते. पुढच्या दोन महिन्यातच त्यांनी एका वकीलांच्या सहाय्याने एनजीओची नोंदणी करून घेतली. या एन.जी.ओ. ने एक कार्यशाळा आयोजित केली होती. त्यासाठी कलाकारांचे एक आंतरराष्ट्रीय मंडळ मुंबईस आले होते. त्यांच्यासमोर 'मुंबईचे शहरीकरण' या विषयांवर प्रेझेंटेशन करण्यासाठी त्याने मला व माझ्याकाही सहकाऱ्यांना बोलावले होते. माझा मित्र व त्या ग्रुपचे अन्य सदस्य यांच्याशी चर्चा करता असे समजले की, हया एन.जी.ओ. चे उद्दिष्ट कलाकारांचे आंतरराष्ट्रीय जाळे (नेट) निर्माण करणे हे होय, व त्यातून सामाजिक जाणीव असलेल्या कलांचा विकास करणे. त्यामुळे शहराची खरी परीस्थिती या देशास इतर 'दक्षिणी देशातून' भेट देण्यास आलेल्या, त्या कलाकारांना दाखवावी. सुमारे 20 कलाकारांसाठी हे कार्यशाळा आयोजित केली होती व तीची जागा दक्षिण मुंबईतील समुद्रकिनाऱ्यावरील एक मोठा बंगला ही होती. अर्ध्याहून अधिक कलाकार परदेशातून आले होते व कार्यशाळेमध्ये त्यांना काम करण्यासाठी जागा दिलेली होती शिवाय रहायला जागा, साहित्य, प्रवासाची तिकिटे, जेवण व काही रोजचा भत्ता. सादरीकरणानंतर मी माझ्या मित्राला एका बाजूला घेतले व विचारले 'या साऱ्यासाठी पैसा कोठून आणलास?' त्याने ताबडतोब उत्तर दिले. 'नेदरलँडसमूहून' त्यांच्या नेदरलँडमधील वास्तव्यात त्यांनी वेगवेगळ्या अशा पैसे पुरवणाऱ्या एजन्सीज्शी जाळे (नेटवर्क) विणले होते, ज्या अशा सामाजिक जाणीवा असलेल्या तिसऱ्या जगातल्या कलाकारांच्या पुढाकारास आपले सहाय्य देतात. विकसित जगताच्या इतर भागातही त्यांनी अनेक मित्र जोडले होते, ज्यांना त्यांनी या वर्कशॉपसाठी निमंत्रित केले होते. या एनजीओच्या हालचाली मी बारकाईने पहात होतो, त्यांच्याच वेबसाईटवर. कारण मला हे कळून चुकले की वेबसाईट ही

नेटवर्क एजन्सीज पैकी अशी गोष्ट एक आहे की, जी एनजीओ च्या अस्तित्वासाठी जिवंत असणे आवश्यक आहे. या वेबसाईटवरून कळून आले की या मित्राने जगातील अशाच इतर संस्थांना बऱ्याचवेळा भेटी दिलेल्या आहेत व सामाजिक अन्यायाविरुद्ध रस्ते रंगवणे वगैरे कार्यक्रम केले आहेत. अगदी अलिकडचा त्यांचा सहभाग म्हणजे वर्ल्ड सोशल फोरम जिथे ही एनजीओ सांस्कृतिक समन्वयक होती. एन.जी.ओ. ची जबाबदारी कलाकारांच्या कलाकृतींचे प्रदर्शन करणे अंतर्गत व्यवस्थापन, प्रसिध्दी व प्रचार करणे वेगवेगळ्या कार्यक्रमासाठी पार्श्वभूमी तयार करणे वगैरे होती. या फोरमचा आवांका यात भाग घेणाऱ्या लोकांच्या वरून, जगात अशा संस्थांशी निगडित असलेल्या लोकांच्या संख्येची कल्पना देते व या सर्व प्रक्रियेसाठी लागणाऱ्या पैशाचीही²¹. शहरामध्ये इतरही अनेक एनजीओज नी व्यवसाय सुरु केला आहे, त्यातील बहुतेकांना अशा संदिग्धपणे पैसा पुरवठा करणाऱ्या संस्थेचे पाठबळ असते. या संस्था अलिकडच्या काही वर्षात कार्य करतांना आढळतात व त्या दलाली करणाऱ्या अभ्यासाविषयक वर्तुळांद्वारे पैसे पुरवतात³⁰. दोन वर्षापूर्वी मी व माझ्या सहकाऱ्यांनी मिळून एक एनजीओ सुरु केली. आम्हाला नगरविषयक संशोधन करायची इच्छा होती व आम्हाला असे आढळले की, ज्या शिक्षण संस्थेत आम्ही काम करत होतो, तिचा आम्हाला पाठिंबा नव्हता. अलिकडेच महानगरपालिकेतर्फे एका देखरेखीच्या कार्यक्रमासाठी बोली देण्यासाठी आम्हाला निमंत्रित करण्यात आले. महानगरपालिकेने मॅकिन्से कन्सल्टंट्सना त्यांच्या सेवा सुधारण्यासाठी नेमले होते. या सल्लागारांनी नगरपालिकेची वितरण सेवा उंचावण्यासाठी वेगवेगळे कार्यक्रम सुचवले होते. या कार्यक्रमापैकी एक म्हणजे शहराचे घन कचरा व्यवस्थापन या सेवेच्या देखरेखीसाठी आम्हाला बोलावले होते. मी डेप्युटी कमिशनरना विचारले की असे काम करणाऱ्या अनेक खासगी एजन्सीज व्यावसायिक रीत्या हे काम करत असतांना, त्यांनी यासाठी आम्हाला का बोलावले? डेप्युटी कमिशनर म्हणाले याला अनेक कारणे आहेत. पहिले कारण म्हणजे या

कार्यक्रमास जागतिक बँकेचे कर्ज मिळते, तेंव्हा या कार्यक्रमात एन.जी.ओ. नेमणूक केली पाहिजे ही त्यांची अट आहे. दुसरे कारण म्हणजे खासगी एजन्सीपेक्षा एन.जी.ओ. नेमणे स्वस्त पडते व तिसरे कारण व अतिशय महत्वाचे कारण म्हणजे एनजीओ हे खासगी एजन्सीपेक्षा जास्त विश्वासाह असतात. मी डेप्युटी कमिशनरना पुढे विचारले की, त्यांनी खास आम्हालाच कां बोलावले? आमच्या बदल तुम्हाला कोठून समजले? महानगरपालिकेला अनेक एन.जी.ओ.ज कडून बोली हवी होती, पण त्यांच्या एका मित्राने आमची शिफारस केली कारण दुसऱ्या एका प्रकल्पाच्या संदर्भात तो आम्हाला ओळखत होता. डेप्युटी कमिशनरांच्या या मित्राचे शहरातील मोठ्या एनजीओज शी मतभेद होते व मला समजून चुकले की आम्हाला मिळालेले निमंत्रण हे काही पूर्णपणे आमच्या गुणवत्तेमुळे वा योग्यतेमुळे मिळालेले नाही. एनजीओज कामासाठी बोली लावत होते, हे ही चमत्कारिक नव्हते कां?³¹

स्वच्छतागृह - चालक

मुंबई महानगरपालिकेच्या झोपडपट्टी-स्वच्छता कार्यक्रमांतर्गत आम्ही झोपडपट्टीतील सार्वजनिक स्वच्छतागृहांचे सर्वेक्षण करत होतो³². या सर्वेक्षणात आम्ही तीस ठिकाणच्या स्वच्छतागृहांचे मूल्यमापन केले. यातील एक ठिकाण पूर्व उपनगरातील मोती नगर. येथील सर्वेक्षणात आम्हाला तीन मजली स्वच्छतागृह आढळले. पहिल्या व दुसऱ्या मजल्यावर संडास होते. दुसऱ्या मजल्यावर देखभाल करणाऱ्याची खोली होती. आम्ही त्याची मुलाखत घेतली तेंव्हा असे आढळले की, तो हरियाणाचा असून दोन वर्षापूर्वी सहकुटुंब इथे आला. त्याच्या मित्राने त्याला इथे येण्याची गळ घातली व राणा साहेब नावाच्या गृहस्थांशी त्याची गाठ घालून दिली, ज्याने त्याला या स्वच्छतागृहाच्या देखभालीच्या कामावर ठेवले. याच्या बदल्यात त्याला रहायला जागा व दरमहा 1500/- रु. पगार देऊ केला. नंतरच्या सर्वेक्षणात आम्हाला असे आढळून आले की हा जो राणा साहेब आहे हा अनेक स्वच्छतागृहांसाठी केअरटेकरची सोय करतो. आमची व राणा साहेब याची कधी भेट झाली

नाही, पण आम्हाला समजले की अनेक ठिकाणी स्वच्छतागृहे नीट ठेवणे व चालवणे या कामासाठी ठेकेदार म्हणून त्याची नेमणूक झाली आहे, तर अनेक ठिकाणी कमिशनवर तो केअर टेकर पुरवतो³³. कार्यक्रमात सांगितल्याप्रमाणे स्थानिक सी.बी.ओ. ने स्वच्छतागृह नीट ठेवणे व चालवण्याचे काम केले पाहिजे. यासाठी लागणारा पैसा झोपडपट्टी धारकांकडून महिन्याचे चार्जेस म्हणून वसूल केले जावेत (नंतर त्यांना मासिक पास द्यावा) व इतर वापरणारांकडून प्रत्येक वापरासाठी पैसे घ्यावेत. आम्हाला आढळले की जिथे ही स्वच्छतागृहे रस्त्याला लागून असतील (जशी ती मोतीनगरमध्ये होती) तिथे इतर वापरदारांची संख्या जास्त असते व त्या स्वच्छतागृहांना फायदा जास्त मिळतो. काही ठिकाणी तर हा फायदा रोज 4000-5000 रु. इतका मोठा असतो. मोती नगर मध्ये हा कमी होता. साधारण 900 रुपये. आम्हाला असेही समजले की राणासाहेब हे फक्त रस्त्याच्या जवळच्या स्वच्छतागृहाशीच संबंधित असत. आम्ही केअर टेकरला सी.बी.ओ. च्या अध्यक्षंबद्दल विचारले. अध्यक्ष व सी.बी.ओ.चे बहुतेक सदस्य हे त्या झोपडपट्टीचे रहिवासी नाहीत हे समजून आम्ही आश्चर्यचकितच झालो. काही वेळाने अध्यक्ष साहेब आले. ते बिहारी असून तिशीत होते. आम्ही त्यांना विचारले की ते झोपडपट्टी बाहेर राहतात व तरी ते सी.बी.ओ. चे अध्यक्ष कसे राहू शकतात? त्यांनी मोठ्या औदार्याने सांगितले की झोपडपट्टीतल्या निरनिराळ्या समाजांची त्यांच्या कल्याणासाठी एक चळवळ सुरु करण्याची त्यांची इच्छा आहे व ते बऱ्याच सी.बी.ओ. चे अध्यक्ष आहेत. स्वच्छतागृहांचे बांधकामाशी संबंधित एक एनजीओ हा प्रस्ताव घेऊन त्यांना भेटले होते व त्यांनी तो मान्य केला होता, कारण तो लोकांना फायदेशीर होता. त्यांचा स्वतःचा निर्वाह कसा चालतो हे आम्ही त्यांना विचारले तेंव्हा ते म्हणाले ते काँग्रेस पक्षाचे सामाजिक कार्यकर्ते म्हणून काम करतात. तीन वर्षापूर्वी राज्याचे गृहमंत्री श्री.कृपाशंकर सिंग यांनी जातीने त्यांना या विभागातील झोपडपट्टीतील समाज संघटित करण्यासाठी निवडले. आम्हाला

दिसले की, झोपडपट्टीत बिहारी रिश्का ड्रायव्हर्सची खूप कुटुंबे राहतात. ज्यांचे झोपडपट्टी विषयक सर्व निर्णयांवर वर्चस्व असते. झोपडपट्टीतील लोक या बिहारी लोकांच्या धमकावणाऱ्या वृत्तीबद्दल तक्रार करतात व त्यांना गुंड म्हणून संबोधतात. याच कुटुंबातून सी.बी.ओ. चे अध्यक्ष आले आहेत हे त्यांनी सांगितले. झोपडपट्टीतील सीबीओ चे फक्त दोन सदस्य या कुटुंबातले आहेत. झोपडपट्टी स्वच्छतागृह कार्यक्रमाचे दोन कळीचे प्रश्न आहेत, ते म्हणजे पाणी पुरवठा व वीज. मोती नगरच्या स्वच्छतागृहात या दोन्ही गोष्टी होत्या. आम्ही जेव्हा अध्यक्षांना या सेवांची बिले दाखवा असे सांगितले तेव्हा त्यांनी सांगितले की, त्यांच्याकडे ती नाहीत. त्यांनी या सेवा त्यांच्या राजकीय संबंधातून अधिकाऱ्यांना लाच देऊन मिळवल्या होत्या या वीज व नळ जोडण्याची त्या त्या खात्यांकडे अधिकृत नोंदणी नव्हती. त्यामुळे त्यांचे बिल असण्याची शक्यताच नव्हती. हे बेकायदेशीर आहे असे आम्ही त्यांना सांगितले. त्यावर त्यांचे म्हणणे की ते लोकांना सेवा पुरवत आहेत व नगरपालिकेने त्याबद्दल त्यांचे ब्रणी रहायला पाहिजे. या गृहाची देखभाल व चालवण्यासाठी लागणाऱ्या आर्थिक बाबी बाबत आम्ही त्यांच्याशी बोललो. ते म्हणाले मासिक चार्जेसच्या रुपाने येणारा पैसा केअरटेकरचा पगार, स्वच्छतेसाठी लागणाऱ्या वस्तू विकत घेण्यात खर्च होतो. बाहेरच्या वापर करणाऱ्यांकडून मिळालेल्या पैशांचे काय? असे विचारल्यावर ते म्हणाले केअरटेकर ते पैसे त्याचे उत्पन्नास पुरवणी म्हणून वापरतो. असे वापरदार कमी असल्यामुळे त्यांचा हिशोब ठेवला जात नाही. यापूर्वी केअरटेकरने आम्हाला सांगितले होते की, इतर वापरदारांकडून मिळणारा पैसा सीबीओ कडे जातो. आम्ही अध्यक्षांचे मताला विरोध केला नाही कारण त्यामुळे बिचारा केअरटेकर अडचणीत आला असता. परंतु ही विसंगती आम्ही अहवालात नमूद केली. आम्ही साधारण किती बाहेरचे वापरदार असू शकतील याचा अंदाज बांधून त्यांच्याकडून दररोज रु.900 मिळत असावे असा अंदाज व्यक्त केला. आम्ही मोतीनगरहून निघालो तेव्हा अध्यक्ष महोदयांनी पुढच्या टप्प्यासाठी त्यांच्या

नावाची शिफारस करावी, अशी विनंती केली. आणि ते कार्य करत असलेल्या झोपडपट्टीतील अनेक भागांना स्वच्छतागृहाची गरज आहे.

उपसंहार

आणीबाणीची उद्योजकता

उद्योजकतेच्या बहुतेक गोष्टींवरून हे सिध्द होते की, एजंटसची निर्मिती होण्याचे कारण हे नवीन अर्थव्यवस्थेने तशी संधि निर्माण केल्यामुळे नव्हे. उलट नवीन अर्थव्यवस्थेने आधीचे कामगार व छोटे उद्योजक यांना आणीबाणीच्या परिस्थितीत ढकलले आहे व या आणीबाणीमुळे त्यांना धाडसी उद्योगांत शिरणे भाग पडले आहे. ही आणीबाणी वेगवेगळ्या स्वरूपांत दिसते आहे. बहुतेक बाबतीत नेहमीच्या नोकरीतून कमी केले जाणे हे स्वरूप तर इतर बाबतीत नवीन नोकरीत कामगार स्पर्धेतून टिकून राहण्याची आवश्यकता हे दुसरे स्वरूप. ग्राहकवर्गाच्या सांस्कृतिक विपुलतेला आधार देणे हेही एक स्वरूप असू शकते.

या प्रकल्पाचा हा जरी केंद्रबिंदू नव्हता, तरी सुध्दा एक विषय या कामातून समोर येतो आहे तो म्हणजे कामगारांचा प्रश्न. नवीन उद्योजकतेत वाढता अनौपचारिकपणा आहे व ती करारबध्द नोकरी (कॉन्ट्रॅक्टुअल लेबर) या नावाखाली दडली आहे. अर्थात् इतर अनेक प्रकारचे अनौपचारिक कामगार आहेत, पण त्यांच्या वेगवेगळ्या रुपामध्ये करारबध्द कामगार हा एक अत्यंत आश्चर्यकारक प्रकार आहे. त्याला औपचारिक प्रभागाचा कायदेशीरपणाही आहे. तसेच अनौपचारिक प्रभागाची लवचिकता पण आहे. तथापि या गोष्टी हेही दाखवून देतात की कामगार अगदीच काही अगतिक नाहीत. त्यांच्यामध्ये त्यांच्या राजकीय व जातीय (नेटवर्कस) जाळ्यांत अत्यंत प्रभावी उपयोग केला जातो.

नवीन रचनेमध्ये कदाचित मोठ्या कामगार संघांना समाविष्ट करावे लागेल. तसेच नवीन अर्थव्यवस्थेत भाग घेतानाच्या प्रक्रियेत निर्माण होण्याच्या असंख्य जाळ्यांनाही (नेटवर्कस) या उद्योजकांच्या, कामगारांच्या व त्यांच्या

जाळयांच्या सहाय्यानेच बहुधा शहराचा नवीन नकाशा बनवावा लागेल. या प्रकल्पाचा पुढच्या टप्प्याचा उद्देश अशा तऱ्हेचा नकाशा बनवणे हाच असेल.

टीपा :-

- 1) मुंबई मेट्रोपॉलिटन रीजनल डेव्हलपमेंट ऑथॉरिटी (एमएमआरडीए)(1996),
ड्राफ्ट रीजनल प्लान - 2010 महाराष्ट्र सरकार, मुंबई.
- 2) शहरात प्रवास करून व नियमित प्रवास करणाऱ्यांचे अनुभव पाहता 1990 च्या सुरुवातीपासून ट्रेनेने प्रवास करणाऱ्यांच्या संख्येत खूप वाढ झाली आहे हे निश्चित. परंतु लोकसंख्येतील वाढीपेक्षा या प्रवाशांची वाढ जास्त आहे हे गृहीतक - काही अनिश्चित संख्या शास्त्रीय पुराव्यावरून सिध्द करणे शक्य आहे. तुलना करावयास ट्रेनेने प्रवास करणाऱ्यांची वाढत्या संख्याची माहिती एकत्रित स्वरूपात उपलब्ध नाही. ज्यावरून ही तुलना करता येईल. <http://members.rediff.com/localtrain/current.html> 1993 च्या या वेबसाईटवरून असे दिसते की ट्रेनेने दररोज 49.5 लाख प्रवासी प्रवास करत होते. ही माहिती वेबसाईटने 'अर्बन ट्रान्स्पोर्ट इन इंडिया' या ग्रंथातून घेतली आहे. उलट एम.एम.आर.डी.ए.च्या वेबसाईट <http://mmrdamumbai.org/projectsmutp.htm> असे दर्शवते की 2009 मध्ये ट्रेन प्रवाशांची संख्या 64 लक्ष होती. (अशी कोणती तारीख जरी लिहिलेली नसली तरी 2005 मध्ये या वेबसाईटला भेट दिली असता त्यात असा उल्लेख आढळला की वर्ल्ड बँक या संख्येवर आधारित 2009 मध्ये कर्ज देणार आहे. आणि वर्ल्डबँकेला सध्याची संख्याच लागते. यावरून आम्ही ही संख्या 2001 चीच आहे असे मानले जरी ती या आधीची सुध्दा असू शकेल) एमएमआरडीएची वेबसाईट मुंबईची लोकसंख्या 1991 मध्ये 99,25,891 व इ.स. 2001 मध्ये 1,19,14,398 असे सांगते. काही संख्याशास्त्रीय आकडेमोड करून आपण असे अनुमान

काढू शकतो की, 1991 ते 2001 दरम्यान लोकसंख्या 22.24 टक्के नी वाढली तर ट्रेनेने प्रवास करणारे 42.37 टक्के नी वाढले.

- 3) 1970 च्या सुमारास राज्यात औद्योगिक चळवळीस सहाय्यभूत अशा अनेक योजना व यंत्रणा महाराष्ट्र शासनातर्फे कार्यान्वित होत्या. सिकॉम (स्टेट इंडस्ट्रियल कॉर्पोरेशन ऑफ महाराष्ट्र) अहमदनगर ज्याचा औद्योगिक विकास व्हावा अशी त्यांची इच्छा होती. येथे उद्योग सुरु करण्यासाठी कर्ज व प्रोत्साहन देत होते. सिकॉमची अट अशी होती की, सिकॉमने सुचविलेला एक डायरेक्टर कंपनीच्या बोर्डावर असला पाहिजे. अहमदनगर विभागात एमआयडीसी (महाराष्ट्र राज्य औद्योगिक विकास महामंडळ) 14000 रु. त 1 एकरचा प्लॉट देत होती. डब्ल्यूएमडीसी (वेस्टर्न महाराष्ट्र डेव्हलपमेंट कॉर्पोरेशन कडे एक योजना होती, त्यानुसार ती उत्पादनातून निर्माण होणाऱ्या विक्रीकरावर स्वस्त दरात कर्ज देत असे. या शिवाय महाराष्ट्र शासनाकडून मदत मिळे, त्यानुसार मशिनरी, बिल्डिंग आदीवर भांडवली खर्चावर 25 टक्के स्वस्त दरात कर्ज मिळत असे.
- 4) म्युनिसिपल कॉर्पोरेशन सीइएसएस बिल्डिंग डेव्हलपमेंट रेग्युलेशनप्रमाणे जर जुनी मोडकळीस आलेली इमारत पुनः विकसित करायची असेल तर अधिक विकासाचे अधिकाराची तरतूद आहे. त्याप्रमाणे अधिक विकास करून तो विकता येतो व त्यातून मिळणारा पैसा नवीन बांधकामासाठी वापरता येतो. हे धोरण 97 च्या मध्यावर अंमलात आले कारण सरकारला हे कळून चुकले की जर जुन्या बिल्डिंग पुनः विकसित झाल्या नाहीत, तर मानवी जीवनाला त्या इमारती पडण्यापासून धोका आहे आणि या इमारतीतल्या लोकांना ही घरे पुनः बांधणे परवडणारे नाही. मालमत्तेच्या व जमिनीच्या खूप वाढत्या किंमतीचा सरकारने फायदा घेतला.
- 5) 1990 मध्ये महाराष्ट्र राज्य सरकारने महाराष्ट्रीय मुख्य

- भोजन झुणका-भाकर हे गरीब जनतेला एका रुपयांत देण्याचा कार्यक्रम हाती घेतला. रस्त्याचे बाजूला अनेक छोटे स्टॉल्स उभे राहिले, जे एरबी बेकायदेशीर ठरले असते. या योजनेत खासगी संस्थांनी सहभागी व्हावे यासाठी सरकारने या स्टॉलवर 1 रु.च्या जेवणाबरोबरच इतरही पदार्थ परवडणाऱ्या भावात विकण्याची सवलत दिली. झुणका-भाकर देण्यासाठी त्यांना मदत पण देण्यात आली. त्यांना या दुकानात बाके, खुर्च्या, टेबल वगैरे फर्निचर ठेवायलाही परवानगी देण्यात आली.
- 6) सरकारी अधिकारी, स्थानिक गुंड यांना छोटे उद्योग अनौपचारिकपणे चालवता येण्यासाठी दिलेल्या कमिशनला 'हप्ता' असे म्हणतात. महानगरपालिका अधिकारी साधारणपणे आठवडयाला 250 रु. रस्त्याचे कडेच्या अन्नविक्रेत्यांकडून घेतात, जिथे टेबल व खुर्च्या मांडलेल्या असतात. हातगाडीवरील फिरत्या अन्नविक्रेत्यांकडून 100 रु. व 50 रु. लहान अन्न पदार्थ फिरून विकणाऱ्यांकडून घेतात. उलट पोलीस वरील विक्रेत्यांकडून अनुक्रमे 450, 200 व 50 रु. घेतात.
- 7) मुंबई शहरातील या अनौपचारिक वस्त्यांमधला माझा अनुभव उत्पादनाच्या, बाह्यस्वरूपाबद्दलची फार झगझगीत उदाहरणे दाखवतो. सिडको (सीटी इंडस्ट्रियल डेलव्हपमेंट कॉर्पोरेशन) ही निमसरकारी संस्था जी नवी मुंबईचे नियोजन व विकास करण्यासाठी निर्माण झाली आहे, ती आपल्या प्लॅनिंग डॉक्युमेंट्सच्या (दस्तऐवज) प्रिटींगचे काम बाहेरच्या प्रिंटरला देते व तो प्रिंटर मुंबईतल्या झोपडपट्टीत आहे. उलट सिटी बँक आपले चेक्स उपनगरांतल्या झोपडपट्टीतल्या प्रिंटरकडून छापून घेते. या परिसरातील कामगारांच्या काम करण्याच्या ठिकाणची परिस्थिती धोकादायक असते. या परिसरातील कामाच्या जागा वायुविजन विरहित, कमी प्रकाश असलेल्या व कामासाठी लागणाऱ्या अनुषंगिक सोयीचा कमालीचा अभाव असलेल्या असतात. इतर बाबतीत अशी अनेक उदाहरणे आहेत. ज्यात बहुराष्ट्रीय कंपन्यांच्या मालासाठी पॅकेजिंगचे साहित्य, नामवंत कपडयांसाठी लागणाऱ्या इतर वस्तू इतकेच नव्हे तर महागड्या रेस्टॉरन्टसाठी लागणारा तळलेला कांदा सुध्दा या अनौपचारिक वस्त्यातून पुरवण्यात येतो.
- 8) काही इमारतींच्या सोसायटीमध्ये भाजी विक्रेते सोसायटीकडून, अध्यक्षंशी बोलून गेट पास मिळवतात. विक्रेत्यांना फोटो व कायमचा पत्ता सोसायटीला द्यावा लागतो. नंतरच तो सोसायटीचा अधिकृत विक्रेता ठरतो.
- 9) 1995 च्या पूर्वीपासून झोपडपट्टीत राहणाऱ्यांनी महाराष्ट्र सरकारने मोफत घरांची योजना आखली आहे. या कार्यक्रमाद्वारा विकासक झोपडपट्टीने व्यापलेल्या जागेचा, विकास करू शकतो. नंतर विकासकाला झोपडीधारकांना मोफत घरे पुरवावी लागत व त्याबदली विकासकाला अधिक विकासासाठी हक्क मिळतात. ही योजना ज्या ठिकाणी आहे, तिथे जागेच्या किंमती भयंकर आहेत (बांधकामाच्या तुलनेने) त्याठिकाणी बऱ्यापैकी चालते.
- 10) वाहतूक करणाऱ्या वाहनांची शहरातली मागणी खूप वाढली आहे. बीपीओ व कुरीयर कंपन्यामुळे कारचे (24 x 7) कुरीयर कंपनीला महिन्याचे भाडे रु. 22000 पडते (3000 किमी प्रति महिना या दराने प्रत्येक ज्यादा कि.मी. ला रु.4) महिंद्र पिकअप किंवा टाटा सुमो सारख्या कारला दरमहा 18000 अधिक तोच जादा चार्ज पडतो. मालकाला यासाठी रोज 400 रु. एलपीजीसाठी व दोन ड्रायव्हरचे 3500 रु. दरमहा असा खर्च येतो.
- 11) मोबाईल कंपन्यांची आपापसांत तीव्र स्पर्धा चालली असून या फोनमुळे निर्माण होणाऱ्या जाळयाने शहरातील विनिमयात क्रांती घडून आली आहे असे दिसते. या संशोधनांत सर्वेक्षण केलेले सर्व उद्योजक मोबाईल फोन वापरतात. त्या सर्वांना या नंबरला चिकटून रहावे लागते व दुसरी कोणतीही स्वस्त सेवा उपलब्ध नसल्याची ते तक्रार करतात. यापैकी बहुतेकांसाठी हे टेलिफोन नंबर

म्हणजे जीवन रेखाच असते व ती हरवणे त्यांना परवडत नाही. उलट मोबाईल कंपन्यांना हे समजले आहे की या उद्योजकांना सतत तोच नंबर असण्याचे महत्व असते. कांही कंपन्या तीन महिने या नंबराचे जाळे तयार होण्याची वाट पाहतात व नंतर ज्या सेवा आता फुकट देतात त्यासाठी पैसे चार्ज करू लागतात.

- 12) धाडसी खेळाच्या साहित्याच्या एका सेटची किंमत साधारण 15000 रुपये असते, ज्यात मूलभूत साहित्य म्हणजे 6 कार्बाइनर्स, 2 आठचे आकडे ऑस्ट्रियामधील (ऑस्ट्रियात स्थानिक असलेल्या त्याच्या मावसभावाने त्याच्या भारताच्या वार्षिक भेटीचे वेळी त्याच्यासाठी आणल्या) दोर (तोडी अॅन्ड कंपनी, लोअर परेल, मुंबई), हारनेसेस, अॅसेंडर्स व बिले डिव्हाईस दिल्लीहून.
- 13) साध्या धाडशी सहलीचा खर्च दोन दिवसासाठी रु.15,000, व पधंरा माणसांसाठी सिध्दगड, पश्चिम घाट येथे सहलीचा खर्च ; 4 लक्ष रु. तीन रात्रीसाठी, व पस्तीस माणसांसाठी पश्चिम घाटाच्या नाणे घाट येथे व सहलीचा खर्च रु.80,000 तीन दिवसांसाठी, 40 लोक गोव्यास जे.डब्ल्यू. मॅरियटसाठी असा येतो.
- 14) तळवलकर जिम्नॅशियमच्या महिन्याच्या उलाढालीचे लक्ष्य 12 लक्ष रु. प्रत्येक जिम मागे, जर जिम्नॅशियम चालवण्याचा खर्च भरून निघायचा असेल तर. ठराविक संख्येच्या ग्राहकांकडून अधिक पैसे मिळवायचे असल्यास जिम्नॅशियममध्ये आहार सल्ला, लॉकर्स, प्राथमिक परिचय क्लासेस, वर्कशॉप वगैरे सारख्या जादा सेवा जिमने उपलब्ध केल्या, ज्यासाठी नेहमीच्या सदस्य फी (12000 रु.) व्यतिरिक्त जादा चार्जेस आकारले जातात. ते कला प्रदर्शक, रीबॉक, नाइक, सप्लिमेंट उत्पादक, जे आपली उत्पादने तिथे प्रदर्शित करतात. यांच्याशी संधान बांधून यांच्या उत्पादनांच्या विक्रीवर भरपूर कमिशन मिळवतात. जाहिरातीसाठी जिममध्ये लावलेला प्रदर्शन बोर्ड दरमहा जिमला रु.15000 /- मिळवून देतो. जिम्नॅजियम चे

काही रेस्टॉरन्ट्सशीही हात मिळवणी असते. ज्यामुळे ग्राहकांना जिम तीन दिवसांसाठी मेंबरशिप कार्ड दाखविल्यास दरात सवलत मिळते, स्वतःही काही सप्लिमेंट्स उत्पादन करतात, जिची आहारतज्ज्ञ ग्राहकाला शिफारस करतात. जिमने स्त्री ग्राहकांसाठी ब्यूटी पार्लर्स सुध्दा चालू केली आहेत व 'जिम बॅशेस' सुध्दा, जिथे आरोग्यकारक आहार उदा. सॅलडस्, फळे, फळांचा रस आदी पुरवले जातात. बरोबर सुंदर संगीत व हे सर्व रात्री उशीरापर्यंत इथे डिस्कोज नसल्याने मध्यरात्री बंद करण्याचे बंधनही नाही.

- 15) वृत्तपत्रांच्या छापखान्यांची एजन्सी वृत्तपत्रे व मासिकांचा स्टॉक मुख्य एजंट्सना पुरवतो. असे मुख्य एजंट संपूर्ण मुंबईत फक्त पाच आहेत. या एजंटचे वितरक वेगवेगळ्या चौकात असतात, ज्यांच्याकडून किरकोळ विक्रेते त्यांचा माल विकत घेतात व आपल्या दुकानांत नेतात. या विशिष्ट बाबतीत बहुतेक वृत्तपत्रे त्यांचा स्टॉक जो टेंपो किंवा मिनी ट्रकने आणला जातो, तो 5 वा. अंधेरी स्टेशनवर उतरवतात. तिथून त्याची मुले 1001 वृत्तपत्रे (रोजची अंदाजे लागणारी संख्या) ऑटो रिक्षाने त्यांच्या दुकानात आणतात. मासिके मात्र दुपारी 2 च्या सुमारास आणली जातात. अशा तऱ्हेने रोज अंधेरी स्टेशनला दोन चकरा माराव्या लागतात. विक्रेत्याला जागच्या जागी पैसे द्यावे लागतात. मोठ्या वृत्तपत्रांचा (उदा. टाईम्स ग्रुप) छोटा ट्रक डायरेक्ट विक्रेत्याकडेच येतो, पहाटे 5 वा. व आदल्या दिवशी टाईम्सच्या एजंटला दिलेल्या पैशाप्रमाणे, वृत्तपत्रे दिली जातात. बहुतेक वृत्तपत्रे व मासिके एजंटकडून परतीच्या बोलीवर आणली जातात म्हणजे विक्री न होऊ शकलेली वृत्तपत्रे व मासिके परत करून त्याचे बदली नवी वृत्तपत्रे घेतली जातात. त्याबद्दल पैसे मात्र कधीच मिळत नाहीत. जर वृत्तपत्र कंपनीत अशा (बदलीची) सोय नसेल तर विक्रेता जरूरीपेक्षा थोडी कमीच वृत्तपत्रे व मासिके तोटा वाचवण्यासाठी विकत घेतो.

- 16) वृत्तपत्र किरकोळीने विकणारा बिले तयार करण्यासाठी, तो ज्यांच्याकडे वृत्तपत्रे टाकतात त्या घरांची यादी बनवतो. त्याचे कडील वर्गणी, मिळालेली रक्कम वगैरेची नोंद असते. वृत्तपत्र दिल्यानंतर त्या त्या घरांपुढे टिक करतो. महिना अखेरीस प्रत्येक फ्लॅटचा हिशोब तयार करतो व तो स्वतः जाऊन पैसे गोळा करतो, कारण त्यामुळे आपली सेवा कशी चालली आहे हे त्याला समजते तसेच काही नवीन मागणी ग्राहकांकडून असेल तर ती समजते. अशा तऱ्हेने गोळा केलेले पैसे वेगळे ठेवले जातात, रोजच्या दैनंदिन खर्चासाठी कारण हा पैसा महिनाभर पुनः व्यवस्थित कसा वापरला जातो, यावर सर्व धंदा अवलंबून असतो. यापेक्षा अधिक खर्च उद्भवल्यास त्याला नातेवाइकांकडून पैसे उसने घेणे परवडते, बँकेकडील कर्ज व त्यासाठी लागणारी कागदपत्रे यापेक्षा.
- 17) म्युनिसिपल कॉर्पोरेशन नेहमी त्यांची स्टेशनरी निविदा मागवून करार करून खरेदी करत असते. पण जेव्हा अधिक स्टेशनरीची आवश्यकता असते तेव्हा त्यांना दरमहा 500 रु. पर्यंत स्टेशनरी इतरत्र विकत घेण्याची मुभा असते.
- 18) बिटा फोन सिस्टीम हे टेलिफोनच्या जाळ्याच्या (नेटवर्कस) आवश्यकतेचे उत्तम उदाहरण आहे. मुंबईच्या आंतर्भागातील कॉम्प्यूटर उद्योगात ही सिस्टीम वापरली जाते. ग्राहक जेव्हा कोणत्याही दुकानांत जाऊन सॉफ्टवेअर वा हार्डवेअर मागतो, तेव्हा त्या दुकानात ती गोष्ट नसली तरी तो ती वस्तू मिळवून देतो. या तऱ्हेच्या दुकानांमधून एक फोन सिस्टीम असते ती सर्वांना विनामूल्य वापरायला मिळते. त्यामुळे स्पर्धा संपते व वस्तूची किंमत स्थिर राहू शकते. एक प्रकारच्या वस्तू देणारे विक्रेते यामुळे स्वतःचे संरक्षण करतात. अशा दुकानांचे जाळे किंवा गट एकमेकांशी जोडले गेले असतात. उलट दुकानदारांना बाहेरच्या जगाशी संपर्क स्थापन करून नवीन ग्राहक त्यांच्याकडे आकर्षित करण्यासाठी वेगळे नेटवर्क

प्रस्थापित करावे लागते. त्यामुळे या विभागांत येणाऱ्या ग्राहकाला कोणत्या दुकानात गेले पाहिजे हे समजते. या उदाहरणास दोन प्रकारच्या सोयी पाहिजेत. एक अंतर्गत (दुकाना दुकानांतील) व्यवहारासाठी बिटा फोन सिस्टीम. दुसरे नेटवर्क मोबाईल फोन, इंटरनेट, वृत्तपत्रातील जाहिराती अशा बाहेरच्या कामांसाठी.

- 19) शहराच्या उत्तरेकडील सीमेजवळ विकास नियंत्रण नियम (डेव्हलपमेंट कंट्रोल रुम) लागू होत नाहीत. त्यामुळे या जागी खूप दाट वस्ती आहे. (दोन इमारतीमधले अंतर 1.5 मी. व इमारती 4 ते 7 मजली) व इतर सोयी अत्यंत वाईट. (रस्त्याची अवस्था वाईट व पाणीपुरवठा कधीतरी) तरी सुध्दा या विभागात मजुरांची प्रचंड वस्ती आहे. कारण शहरातील कामाच्या जागा जवळ व इथे असलेली स्वस्त राहण्याची सोय.
- 20) चिट फंड ही एक प्रकारची बचत योजना आहे, ज्यात साधारणपणे 20 लोक दरमहा काही रक्कम वर्गणी स्वरूपात देतात. ही रक्कम नंतर या रकमेसाठी लिलावात कमीत कमी बोली लावेल त्याला दिली जाते. उरलेली रक्कम नंतर सभासदांमध्ये वाटली जाते. सर्व सभासद 20 महिने आपली वर्गणी देत राहतात. ज्या माणसाने प्रथम लिलावातली रक्कम घेतलेली असते त्याला पुनः बोली लावता येत नाही, तरी पण वर्गणी देत रहावेच लागते. शेवटच्या माणसाला सर्व रक्कम मिळते. पण याचा फायदा असा कीहया फंडाच्या संयोजकाला पहिल्या महिन्यातच फंड ठेवायला मिळतो. कारण तो ही सदस्य असतो. म्हणून जर फंड 20000/- रु. चा असेल आणि 20 सदस्य असतील तर प्रत्येक सदस्यास 10000 रु. द्यावे लागतील. नंतर 20,000 चा लिलाव केला जातो व सर्वांत कमी बोली करणाऱ्याला रक्कम दिली जाते. उदा. जर कमीत कमी बोली 10,000 रु. ची असेल तर त्याला 10000 रु. दिले जातात व उरलेले 10,000 रु. सर्व सदस्यात वाटले जातात. हा त्यांचा फायदा होय.

बोली करणाऱ्यास त्याला हवी तेव्हा रक्कम मिळते, पण त्यासाठी त्याला जास्त किंमत द्यावी लागते. या प्रकारचा चिटफंड दक्षिण भारताच्या पश्चिम किनारी भागात व्यापारी समाजात खूप लोकप्रिय आहे. याचप्रमाणे आणखीही फंडस् अस्तित्वात आहेत, ज्यांत लिलाव न करता पूर्ण रक्कम लॉटरी जिंकून मिळवता येते.

- 21) रेस्टॉरंटच्या धंद्यात विशेषतः मुंबईतील, बंट नावाच्या समाजाचे प्राबल्य आहे (बहुतेक शेटी मंडळी) हा समाज दक्षिण समुद्र तटीय कर्नाटकांतला असून सत्तरच्या सुमारास तो मुंबईत स्थलांतरीत झाला व त्यांनी सारस्वत ब्राम्हणांच्या रेस्टॉरंटमध्ये काम करायला सुरुवात केली. ब्राम्हणांच्या नव्या पिढीला हा रेस्टॉरंट उद्योग चालू ठेवण्यात रस नसल्यामुळे तो धंदा या बंट (शेटी) मंडळींनी आपल्या ताब्यात घेतला. आजसुध्दा मॅकडोनाल्ड, बरिस्ता, मोचा वगैरे रेस्टॉरन्ट्स आजूबाजूला दिसत असली तरी हाच समाज रेस्टॉरंट धंद्यात आपली आघाडी टिकवून आहे.
- 22) सिध्द समाधी योग ही संस्था ऋषी प्रभाकर यांनी सुरु केली. इंटरनेटवर या संबंधी अशी माहिती मिळते. सिध्द समाधी योग (एसएसवाय) कार्यक्रम - ज्यामध्ये समाधी-ध्यान आदि समाविष्ट आहेत, तो अशा संस्कृतीत शिरण्याच्या पहिला टप्पा आहे. या संस्कृतीने जगातल्या लाखो लोकांचे जीवन उन्नतीप्रत नेली आहेत. पूर्वीच्या काळी सिध्द समाधि योग कार्यक्रमास 'ब्रम्होपदेशम्' असे म्हणत असत. त्यामुळे आपला जीवनाकडे पहाण्याचा दृष्टिकोन नाटयमयरीत्या बदलतो व लोकांच्या मध्ये प्रचंड परिपक्वता निर्माण होते. हा शास्त्रीय दृष्टीने मान्य पावलेला कार्यक्रम शिकण्यास अतिशय सोपा, आचरण्यास सुलभ असून त्यात कसलाही धार्मिक हेतू नाही व तो कोणीही वापरू शकतो. या आश्चर्यकारक कार्यक्रमांमुळे रोग पळून जातात, मन शांत होते व आपले आकलन स्वच्छ होते, हृदयाची प्रेमळता प्रत्ययास येते व नैसर्गिक नेता जन्म पावतो. गुरुजी ऋषी प्रभाकर हे सिध्द समाधि योगाचे

संस्थापक आहेत, तसेच ऋषी संस्कृति विद्या केंद्राचेही ऋषी प्रभाकर हे सदसदविवेक बुद्धी, ध्यान धारणा व नेतृत्व गुण यांचे जगातील महत्वाचे शिक्षक आहेत. ते इंजिनियर व शास्त्रज्ञ असून त्यांनी अध्यात्मिक शास्त्रामधील सर्व जडजंबाल दूर करून ते प्रायोगिक तत्वाने अजमावून बघण्याजोगे करून मांडले आहे.

- 23) लहान मुलांसाठीचा सिध्द समाधि योग कार्यक्रम अशा रीतीने त्यांच्या माहितीपत्रकातून जाहीर झाला आहे. 'एमईटी'च्या ऋषीकुल विद्यालयात (एमआरव्ही) आमचा असा विश्वास आहे की, 'शिकणे ही मजा आहे व आमच्या जीवनातील ते सर्वोच्च धाडस आहे,' एमआरव्ही ही अशी शाळा आहे जिथे परंपरा व तंत्रज्ञान एकत्र येवून मुलांना प्रागतिक आणि परिपूर्ण पध्दतीचे शिक्षण देतात. शाळेचा शिक्षणाकडे पहाण्याचा दृष्टिकोन सर्वसमावेशक असून जिथे शिकणे ही आनंदाची गोष्ट आहे. इथे प्रत्यक्ष मुलाला अनिर्बंध स्वातंत्र्यात वाढण्याचे, खेळण्याचे व स्वतःची निर्मितीक्षमता दाखवण्याचे स्वातंत्र्य आहे. शाळेचे प्रमुख उद्दिष्ट हे मुलांचे एकंदर व्यक्तिमत्व सुधारण्याचे आहे. एमईटी च्या ऋषिकुल विद्यालयाची दोन ध्येये आहेत.

1. इम्फंट सिध्द कार्यक्रम (आयएसपी) आणि सिध्द साधक योग (एसएसवाय) आयएसपी पालकांना मुलांना गर्भधारणेपासूनच कसे वाढवावे याचे मार्गदर्शन करते. 0 ते 8 वर्षे वयापर्यंतच्या मुलांची बुध्दमत्ता नाटयमय रीतीने कशी वाढवता येईल याचे मार्गदर्शन करतात. त्याचबरोबर मुलाचा सर्वांगीण विकास कसा होईल हे सांगतात. या विकासात शारीरिक, मानसिक, सामाजिक, भावनिक व अध्यात्मिक विकास पाहिला जातो.

आयएसपी नर्सरी स्कूलच्या इंटरनेटवर मिळणाऱ्या व त्यांच्या माहितीपत्रकात दाखवलेले कार्यक्रम याप्रमाणे -

ओ.जी.सी. ही एक विलक्षण संकल्पना आहे जिच्यांत विद्यार्थ्यांना वेगवेगळे उद्योगांना, कौशल्यांना, कला प्रकारांना

सामोरे जावे लागते. जेणे करुन ते वेगवेगळ्या क्षेत्रात त्यांचा विकास होईल. इथे मुलांच्या बुद्धीचा सर्वांगीण विकास करण्यावर भर राहिल.

बोलणे/भाषाविषयक बुद्धी (शब्द/पुस्तकात कुशल), तर्क/गणितविषयक बुद्धी (आकडे / तर्कज्ञान कुशल), संगीत/ताल विषयक बुद्धी (संगीत/आवाज कुशल), दृश्य/अवकाश विषयक बुद्धी (कला / चित्र कुशल) शारीरिक / गतिचलित बुद्धी (शरीर/हालचाल कुशल) आंतर्व्यक्तिगत बुद्धी (लोक/गट कुशल), स्वार्थ बुद्धी (स्वहित कुशल) / निसर्गविषयक बुद्धी (निसर्ग/पर्यावरण कुशल).

इथे मुलांना त्यांच्या स्वतःच्या अंगभूत क्षमतेचा शोध घेण्याचे स्वातंत्र्य आहे. ज्या वेगवेगळ्या गोष्टींचा त्यांना परिचय करुन देण्यात येतो त्या अशा.1) ताल व आघात वाद्ये (तबला). 2) संगीतात वापरली जाणारी वाद्ये (की बोर्ड व फ्लूट). 3) भारतीय लोकनृत्य. 4) कराटे, 5) स्केटिंग, 6) बुध्दबळ, 7) नाटयकला, 8) कॉम्प्यूटर्स, 9) जपानी भाषा व संस्कृत, 10) कला व हस्तकला.

24) गुप्ते रुपाली, मेहरोत्रा राहुल व शेटी प्रसाद (2004) आर्किटेक्चर अँड काँटेम्पररी इंडियन आयडेंटिटी, टी.यु. बर्लिन आणि व्होल्क्सवॉगन फाऊंडेशनने पुरस्कृत आर्किटेक्चर अँड आयडेंटिटी या प्रकल्पासाठी लिहिलेला अप्रकाशित निबंध.

25) सदगुरु श्री अनिरुध्द उपासना ट्रस्ट प्रकाशनातील त्यांच्या एका भक्ताने लिहिलेल्या लेखातील एक उतारा पुढीलप्रमाणे.

मी प्रथम बापूबद्दल श्री.गावकर यांचेकडून ऐकले. बापूंच्या पादुका व साईबाबांची मूर्ती त्यांच्या घरी बसवलेली होती. मी व माझा मुलगा मंदार शनिवारच्या उपासनेला हजर राहण्यासाठी तिथे गेलो. सुरवातीला दर्शनाची संधि पण मिळाली नाही. काही कारणामुळे दादर येथे प्रवचनास हजर राहणेही जमले नाही. पण माझ्या हृदयातल्या हृदयांत माझे मन त्यासाठी व्याकुळ झाले होते. फक्त माझ्या सदगुरुंचे एक दर्शन! आणि काय

आश्चर्य, श्री. गावकरांनी जाहीर केले की बापू 1 फेब्रुवारी 99 रोजी गुरु प्रतिपदेदिवशी बदलापूर येथे येणार आहेत. माझा आनंद गगनांत मावेना. 1 तारखेपर्यंत मी दिवस मोजत होतो ठरल्याप्रमाणे बापू दुपारी 12.30 वा. आले. आम्ही सर्व भक्त त्यांचीच वाट पहात होतो. बापू प्रथम गांवकरांच्या घरी गेले. गांवकर कुटुंबाने त्यांची पाद्यपूजा केली. बापू नंतर सभागृहात आले व त्यांनी सुरेख प्रवचन दिले. त्यांचे ते स्वर्गीय शब्द ऐकून माझ्या डोळयातून अश्रू वाहू लागले. मी खरच भाग्यवान होतो. मला माझे सदगुरु मानवी वेषात मिळाले होते. याहून मी अधिक काय मागू शकलो? असाच मी माझ्या शेवटच्या श्वासापर्यंत सदगुरुंच्या पायाशी बसू शकलो तर मला आणखी काय हवे? माझी ही इच्छा पूरी होवो अशी मी प्रार्थना करतो व इतर सर्वांनाही असाच आशीर्वाद मिळो. बापू विशेष क्षणी मला आशीर्वाद देतात व ते क्षण वारंवार येतात. त्यातील दोन क्षण मी तुमच्याशी प्रकट करू इच्छतो. पहिला माझा मुलगा मंदार याचेशी संबंधित आहे. एकाएकी त्याच्या मांडीत एक गोळा आला, व तो पुढच्या 3-4 दिवसांत वाढतच गेला. मला खूप काळजी वाटू लागली. आम्ही त्याला डॉक्टरांकडे नेले, त्यांनी त्याला तपासून काही औषधे दिली व त्यांनी तो कमी आला नाहीतर पुनः त्याला घेऊन यायला सांगितले. 3-4 दिवसानंतर औषधांचा काही परिणाम होत नाही असे आम्हाला दिसले. शनिवारच्या उपासनेच्या वेळी मी ही गोष्ट गावकरांना बोललो. त्यांनी मला औषधे चालू ठेवण्यास सांगितले. ते प.पू.बापूंच्या फोटो समोर प्रार्थना करतील व त्यांच्या बरोबर मीही. मी बापूंना म्हटले, 'हा गोळा जर कमी होणार असेल तर उद्याच तो आक्रसलेला दिसून देत' रात्री झोपण्यापूर्वी मी बापूची विभूती थोड्या वेळंदात मिसळून त्याचे मांडीवर लावली. दुसऱ्या दिवशी सकाळी तो गोळा खरोखरीच आक्रसला होता व पुढच्या एक दोन दिवसांत तो पूर्ण निघून गेला. मंदार सगळ्यांना सांगत राहिला 'माझ्या बापूंनी मला बरे केले'.

दुसरा एक प्रसंग. माझा भाऊ प्रवीण हा साईभक्त आहे. त्याचे बाबांवर अतिशय प्रेम आहे. मी त्याच्याशी बापूबद्दल

बोललो व त्यांचे उपासनेचे छोटे पुस्तक व फोटो त्याला दिला. त्या दिवसापासून तो व त्याची पत्नी रोज सकाळी बापूंच्या फोटोला नमस्कार करत ते पुस्तक वाचतात. प्रवीणने लाल चौकी कल्याण येथे नीलकंठ वेली नावाच्या बिल्डिंगमध्ये एक फ्लॅट घेतला. त्या दिवशी म्हणजे वास्तुशांति व सत्यनारायण महापूजेदिवशी खूप पाहुणे आले होते. शेजारच्या फ्लॅटमध्ये आचारी स्वयंपाकाची तयारी करण्यात मग्न होते. पूजा सुरु होणार होती व आचाऱ्यांनी पण त्यांचे काम सुरु केले. गॅस मोठा करण्यासाठी त्यांनी ते बटण फिरवले. तेव्हा गॅस एकदम भडकला व खूप मोठी आग लागली. आचाऱ्याचा हात भाजला व एकदम घाबरून बाहेर आला. माझा भाऊ त्याच्या मागे गेला. ते परत स्वयंपाकघरात गेले तोवर आग वाढली होती. त्यांनी सगळ्यांना लगेच सूचना दिली की ही जागा रिकामी करा, आग लागली आहे. सगळेजण जीव घेऊन पळू लागले. आई-बाप आपल्या मुलांना शोधू लागले व माझा मोठा भाऊ बरोबर आणखी एक दोघांना घेऊन फायर ब्रिगेडला बोलवायला गेले. प्रवीण व मी बापूंचा धावा करू लागलो. आम्ही मोठ-मोठ्याने त्यांचे नांव घेऊन मदतीसाठी बोलावू लागलो. 'बापू कृपा करून या, कृपा करून या, हरि ॐ' असे आम्ही म्हणत राहिलो. दरम्यानचे काळात फायर ब्रिगेडचे लोक आले, त्यांचे फायर एंजीन घेऊन. पण तो शेजारी आम्हाला वर बोलावत होता. तो म्हणत होता की, 'तुम्ही सगळें खाली कशाला गेला आहात? आग वगैरे काही नाही. इथे तर सर्व व्यवस्थित आहे.' आम्ही पळतच वर गेलो आणि तर सर्व देखावा अविश्वसनीय होता. सर्व काही ठीक होते. कसले ही नुकसान झाले नव्हते व कसलाही धोका नव्हता. सर्व पाहुण्यांची खात्री झाली की हे केवळ देवाच्या वा सद्गुरुंच्या कृपेनेच शक्य होऊ शकते. ही बापूंचीच कृपा होती ते मला जाणवत होते. संध्याकाळी श्री. गावकर जेव्हा दर्शनास आले त्यांनी भेटवस्तु म्हणून बापूंचा फोटो आणला होता. आम्ही नंतर आरती म्हटली. फोटोची आम्ही इतर देवांबरोबर स्थापना केली. आम्ही फुले वाहिली व उदबत्ती लावली. दुपारची घटना ऐकल्यावर श्री. गावकरसुद्धा

आश्चर्यचकित झाले व म्हणाले 'बापूंना तुमच्याकडे यायचे होते व ते आले या फोटोच्या रूपात' 'अशा तऱ्हेची सद्गुरुंचे ठायी भक्ती असताना आपणास कशाला भ्यायचे' त्यांनी पुढे म्हटले.

- 26) सी.के.पी. चंद्रसेनीय कायस्थ प्रभू. कोकणातील उच्चवर्णीय महाराष्ट्रीयपैकी एक उपजाति. मुंबईच्या बेटावरील पहिल्या रहिवाशांपैकी ते आहेत, असे ते मानतात.
- 27) डब्ल्यू.आय.एम. ही संस्था स्त्री उद्योजकांसाठी / स्वतःचा काही व्यवसाय करणाऱ्या स्त्रियांसाठी आहे. ही संस्था स्त्रियांना ग्रॅंट मिळवून देणे, कर्ज, जमीन, लायसेन्स मिळवून देणे, तांत्रिक कौशल्यासंबंधी माहिती देणे, अनुषंगिक नियम, कायदे यांची माहिती देणे असे कार्य करते. या संस्थेचा मुख्य विभाग पुण्यात आहे. व्यवसाय करू इच्छिणाऱ्या कोणासही नोंदणी करता येते, नाममात्र फी देऊन. डहाणूकर, बजाज, विमला पाटील यांच्या सारख्या प्रतिष्ठित स्त्रिया या संस्थेच्या बोर्डावर होत्या. तत्कालीन मुख्यमंत्री शरद पवार यांनी स्त्रियांसाठी अनेक उद्योग सुरु करण्यात पुढाकार घेतला होता.
- 28) शहरामध्ये अनेक छोट्या मुदतीचे कोर्सेस उपलब्ध आहेत. व्यक्तिमत्त्व विकास शिक्षक जी यादी अनुसरतो ती अशी. अर्धवेळ वर्ग ज्यात छोटा उद्योग कसा चालवावा हे शिकवतात (1 महिना) एस.आय.ई.एस. साकीनाका येथे व आयात निर्यात आय.आय.टी.सी. बांद्रा येथे. तिच्या कामाच्या वेळा, लवचिक असल्यामुळे ती हे कोर्सेस करू शके. प्रसिध्द मि.पालेकर यांनी चालवलेल्या सार्वजनिक भाषणाचा कोर्सही तिने केला. पालेकर हा कोर्स मुंबईतील वेगवेगळ्या व्यवस्थापन कॉलेजेस मध्येही घेत असत. तिने ट्रॅडिंक्सनल ॲनेलिसिसचा पण कोर्स पूर्ण केला. हा कोर्स म्हणजे ह्यूमन रिसोर्सेस (मानव संसाधन) च्या क्षेत्रातील शिक्षकी व्यवसाय करणाऱ्यासाठी तयार केलेला कॉर्परेट प्रशिक्षण वर्ग होता. इंग्लिशमध्ये

करिअर करण्यासाठी ती ब्रिटिश कौन्सिल लायब्ररीत जात असे नरिमन पॉईंट येथे आठवडयातून दोन वेळा. काही व्यावसायिकांना बरोबर घेऊन तिने मुलांसाठी उन्हाळी शिबिरे घेतली. प्रत्येक कॅम्पमध्ये 80-100 मुले असत कॅम्पमध्ये मुलांसाठी मजा, शिक्षण असे कार्यक्रम असत व तो कॅम्प मूळ आयलंड वगैरे सारख्या पिकनिक स्पॉटला घेण्यात येत असे.

29) वर्ल्ड सोशल फोरम साठी येणाऱ्या सर्व खर्चाचा व्यवस्थित अंदाज करण्याचा काही मार्ग असू शकेल असे मला वाटत नाही, जरी त्यासाठी काही तर्क करता येऊ शकतो, ज्या तऱ्हेने या कार्यक्रमासाठी अर्थ पुरवठ्याचे नियोजन व संकलन केले जाते त्यावरून वेगवेगळे गट वेगवेगळे विभाग पुरस्कृत करत असतात. उदा. प्रवास, निवासव्यवस्था, जाहिरात फलक, माहितीपत्रके वगैरे, वेगवेगळ्या गटांसाठी काही अनोळखी स्थानिक संस्था पुरस्कृत करत. अशाच एका गटासाठी, जो घरांच्या हक्काबद्दल बोलत असे, मी माहिती पत्रक छापण्याची व्यवस्था करत होतो, असे मला आठवते. आमच्या शाळेसाठी नियमित इतर काही कामे करणाऱ्या माझ्या एक मित्राने हजारों माहितीपत्रके छापली व मी जेव्हा त्याला पैसे दिले तेव्हा त्याने मला सवलत दिली. फोरमसाठी होणाऱ्या अशा तऱ्हेच्या खर्चाचे आकलन हेण्याचा काहीच मार्ग नसतो.

30) माझ्या मित्राचा एनजीओ तयार झाला त्याच सुमारास मुंबई येथे दुसरा एक गट अमेरिकेतील प्रसिध्द शिक्षणतज्ज्ञांचे नेतृत्वाखाली संघटित होत होता. ते स्वतःला शहरी संशोधनातील सहकारी किंवा भागीदार किंवा असेच कोणीतरी म्हणवून घेत. शहरातील काही प्रसिध्द लोक या नवीन एन.जी.ओ. चे विश्वस्त होते. त्यांचे मुंबईतल्या महागड्या विभागात उच्च दर्जाचे कार्यालय होते व तिथे पूर्ण वेळ कर्मचारी होते. या एनजीओ (एनजीओ) ची वेबसाईट संस्थेची उद्दिष्टे व कार्य या

संबंधी संदिग्ध आहे, जशी अशा सारख्या इतर संस्थांची असते. हया गटाने शहरात काही समारंभ करायला सुरुवात केली. उन्हाळी भाषणे, हिवाळी चर्चासत्रे व काही पावसाळी कार्यक्रम फॅशन शो कलेक्शन सारखे. ज्ञान निर्माण करण्याच्या नावावरती यातल्या काही एनजीओएज नी ऑप्रोप्रिएशनच्या अनेक बाबतीत आपला पाठिंबा देऊ केला होता. अलिकडेच मला दुसरा एक मित्र भेटला, जो मुंबई शहरातील हातगाडया व रस्त्यावरील विक्रेत्यांनी आक्रमण केलेल्या मोकळ्या जागांचा अभ्यास करत होता. एका एन.जी.ओ. ला व्याप्त मोकळ्या जागा रिकाम्या करण्यासाठी 'सार्वजनिक हित याचिका' दाखल करायची होती. ही एन.जी.ओ. च हया संशोधनास पाठिंबा देत होती व त्यासाठी एका स्थानिक औद्योगिक आस्थापनाकडून पैसे जमवत होती. याच एनजीओ ने दक्षिण मुंबईत एका मैदानाभोवती 7 फूट ऊंचीचे कुंपण उभारले, सकाळी कुत्र्यांना फिरवण्यासाठी. एन.जी.ओ. चा हा कार्यक्रम ऐकून मला धक्का बसला : शहरातील सर्व मोकळ्या जागा खुल्या करण्याचा.

31) एन.जी.ओ. ना प्रकल्पासाठी बोली लावण्यासाठी निमंत्रित करण्याची प्रथा वर्ल्ड बँक पुरस्कृत कामामध्ये पूर्वीही होती असे दिसते. त्यावेळी प्रकल्प व कार्यक्रम परिणामकारक व जबाबदार होण्यासाठी एन.जी.ओ. चा सहभाग हा लादला गेला होता. पण पुढे जागतिक बँकेने या एनजीओज् चा पर्दाफाश केला, जेव्हा तिने या एनजीओज् ना या प्रकल्प व कार्यक्रमात भाग घेतात. एकमेकांशी स्पर्धा करायला सांगितले. यामुळे एनजीओ व खासगी संस्था यात काहीच फरक उरला नाही. जागतिक बँकेची कल्पना होती की एनजीओज् सी.बी.ओ. गठित करणे, जबाबदारी ठरवणे इ. सारख्या कामात स्वतःला गुंतवून घेतील परंतु अलिकडेचा अनुभव पहाता आपल्याला असे दिसते की एनजीओज् ना बिल्डिंग कॉन्ट्रॅक्टस घेण्यात सुध्दा लाज वाटेनाशी झाली आहे.

32) झोपडपट्टी आरोग्यविज्ञान (सॅनीटेशन) कार्यक्रमास जागतिक बँकेकडून मदत मिळते. यात प्रमुख तीन घटक आहेत. एनजीओ जो सीबीओ चा विकास करतो, त्याला मदत करतो. काँट्रॅक्टर जो स्वच्छतागृहे बांधतो व सीबीओ ज्याने स्वच्छतागृहे चालवायची व त्यांची देखभाल करायची असते. एनजीओ व काँट्रॅक्टर मिळून स्वच्छतागृह बांधायचा प्रस्ताव तयार करून तो म्युनिसिपालिटीकडे पाठवतात. म्युनिसिपालिटी तो प्रस्ताव तपासून मंजूर करते व यासाठी लागणारा पैसा जागतिक बँक देते. पहिल्या टप्प्यात 350 स्वच्छतागृहे बांधली गेली. मुंबई महापालिकेला हाच कार्यक्रम शहरामध्ये 1000 स्वच्छतागृहांपर्यंत विस्तारित करायचा होता. याच वेळी जागतिक बँकेला आधी बांधलेल्या स्वच्छतागृहांचे मूल्यमापन करायचे होते. ते करण्यात आम्ही सहभागी झालो. आम्हाला मूल्यमापन करून हा कार्यक्रम त्यात काही त्रुटी असल्यास सुधारून कसा राबवावा याच्या शिफारसी करायच्या होत्या.

33) झोपडपट्टी आरोग्यविज्ञान कार्यक्रमाच्या मूल्यमापनात अनेक उदाहरणांत असे दिसून आले आहे की, या कार्यक्रमाने एका नवीन उद्योजकतेला जन्म दिला आहे. राणा साहेबांसारखे काही एजंट्स आहेत, केअर टेकर्स जे स्वतः काँट्रॅक्टर होते व काही उद्योजक हे सीबीओज् काही केसेसमध्ये सीबीओ नी नवनवीन पध्दती शोधून काढल्या, ज्यामुळे झोपडपट्टीतील लोक यातून दूर जातील व प्रत्यक्ष पैसे देवून वापर करणारे लोक वाढतील, कारण हे वापरदार नेहमीच्या झोपडीत रहाणाऱ्यांच्या तिप्पट चौपट पैसे जास्त देतात. ते झोपडपट्टीत राहणाऱ्या लोकांचे मालक भाडेकरू इ. अशी वर्गवारी करत. कुलाबा येथील एका ठिकाणी आम्हाला लढाऊ महिला मंडळ दिसले जे फक्त सीबीओ च्या सदस्यांनाच मासिक पास देत असे व इतर सर्व झोपडपट्टीवासी हे पैसे देणारे वापरदार म्हणून स्वच्छतागृहाचा वापर करू शकत.

अनुवादक : एस. एन. निबंधे





