शेठ चिमणलाल गोविंददास मेमोरिअल ट्रस्ट

कै. श्री. चिमणलाल गोविंददास

तेलसम्राटाची झुंजारगाथा

जो दिला शब्द खरा करी । जो कधी कर्ज न करी ।

जो सचोटीने व्यापार करी । तो एक उत्तम व्यापारी ।

जो असुनी लक्ष्मीचा पुजारी । तरी गरिबांना न विसरी ।

जो ग्राहक हिताचे रक्षण करी । तो एक उत्तम व्यापारी ।।

शेठ चिमणलाल गोविंददास मेमोरिअल ट्रस्ट

तेलसम्राटाची झुंजारगाथा

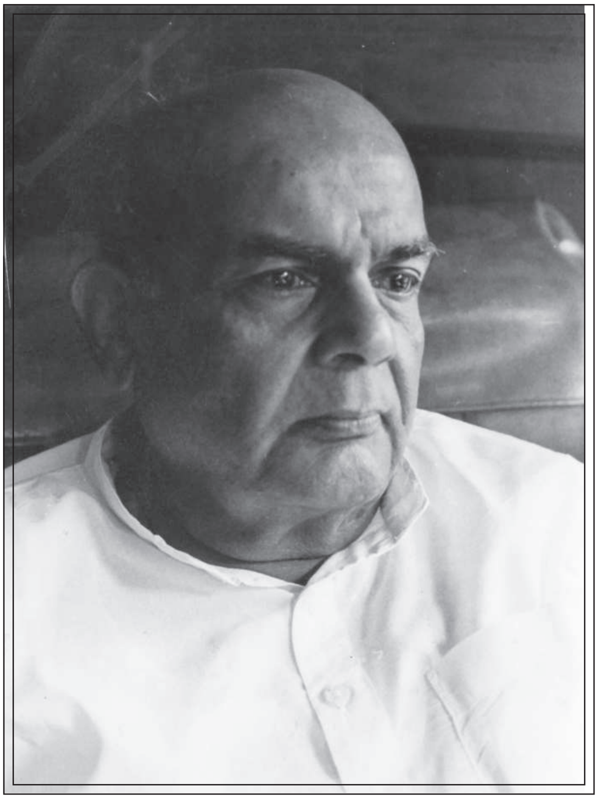
दुसरी आवृत्ती

ट्रस्टच्या कार्यालयाचा पत्ता

श्री. मोहन चिमणलाल गुजराथी

'प्रबोध', १०७०, सुभाषनगर गल्ली क्र. ५, शुक्रवार पेठ, पुणे ४११ ००२.

दूरध्वनी : २४४८१५०१, २४४८१५०२



कै. चिमणलाल गोविंददास यांच्या स्मृतीस अभिवादन !

'शेठ चिमणलाल गोविंददास मेमोरियल ट्रस्ट'च्या वतीने कै. श्री. चिमणलाल गोविंददास यांच्या जीवनाचा अल्पपरिचय या पुस्तिकेच्या द्वारा करून देण्याचा संकल्प पूर्ण झाला, याचे मला समाधान वाटते.

आजपर्यंत कै. चिमणशेठजींच्या अनेक मुलाखती दैनिक सकाळ, लोकसत्तामधून प्रसिद्ध झाल्या. 'वाणिज्य विश्व' या मासिकातही त्यांच्याविषयी अनेक वेळा लेख प्रसिद्ध झाले. सकाळचे सहसंपादक श्री. राजीव साबडे यांनी 'व्यक्तिरंग' या सदरातून चिमणशेठजींचे व्यक्तिचित्र रेखाटले. चिमणशेठजींच्या निधनानंतर सकाळ, लोकसत्ता इ. वृत्तपत्रांनी सविस्तर बातम्या, प्रवाह सारखी स्फुटे व लेख यांच्या द्वारा त्यांच्या कार्यकर्तृत्वाची दखल घेतली.

'प्रबोध' उद्योगातील कार्यकर्ते श्री. रामभाऊ डिंबळे यांनी तसेच कै. चिमणशेठ यांच्या स्नुषा डॉ. सौ. नलिनी गुजराथी यांनीही त्यांच्यावर लेख लिहिले.

या सर्व लेखांमधून चिमणशेठजींविषयीच्या आलेल्या तसेच त्यांच्या आप्ताकडून उपलब्ध झालेल्या माहितीचे संकलन करून या पुस्तिकेचे लेखन व संपादन केलेले आहे. या सर्वांना तसेच तत्परतेने ही पुस्तिका छापून देणाऱ्या 'प्रबोध' उद्योगातील मुद्रण विभागाला ट्रस्टच्या वतीने मी मन:पूर्वक धन्यवाद देते.

– डॉ. सौ. नलिनी मोहन गुजराथी

तेल सम्राटाची झुंजारगाथा

सुमारे ७० वर्षांपूर्वीची, पारतंत्र्यकाळातील कथा आहे ही ! महाराष्ट्रातील पुण्यनगरीची वार्ता पुसण्यासाठी नारदमुनींचा फेरफटका सुरू होता ! हिंडता हिंडता ते भवानी पेठेपाशी आले असताना लोकांचा मोठा समुदाय त्यांना दिसला. नारदमुनी तेथे पोहोचताच लोक त्यांना वंदन करून म्हणाले,

''महाराज, या पुण्यनगरीत सामान्य जनतेस कोणी वाली उरला नाही. जिकडे तिकडे महागाई, भेसळ, साठेबाजी, भ्रष्टाचार यांचा भस्मासूर त्रास देत आहे. व्यापारी वर्ग फक्त स्वार्थाकडे, स्वत:च्या नफ्याकडे पाहत आहे. सरकारात भ्रष्टाचार माजला आहे. आम्हाला यातून कोण बाहेर काढेल ?''

नारदमुनींनी त्यांचे म्हणणे शांतपणे ऐकून, त्यांचे गाऱ्हाणे भगवान विष्णूच्या कानी घालण्याचे आश्वासन दिले. सर्व फेरफटका आटोपून, नारदमुनी भगवंतांकडे आले. पुण्यातील जनतेचे गाऱ्हाणे भगवंतांच्या कानी घालून, मार्ग काढण्याची त्यांनी भगवंतांना विनंती केली. भगवान म्हणाले,

''वत्सा चिंता करू नकोस. या अंधारमय परिस्थितीत प्रकाश दाखविण्यासाठी मी माझ्या एका प्रिय भक्ताला पुण्यनगरीत पाठवत आहे. तो स्वत: कर्तबगार असेल. धडाडीचा व्यापार करेल. सचोटीने वागेल. प्रामाणिकपणाने धन जोडता येते हे तो दाखवून देईल. निर्भीडपणे तो अन्यायाशी झुंज देईल, त्याच्या रूपाने व्यापारातील आदर्श लोकांपुढे उभा राहील.'' भगवंतांच्या या बोलण्याने नारदमुनी निश्चिंत होऊन भ्रमंतीस निघाले.

ही कथा खरी का खोटी माहीत नाही; पण श्री. चिमणलाल गोविंददास यांच्या रूपाने भवानी पेठेत एक धडाडीचे व सचोटीचे व्यापारी व्यक्तिमत्त्व उदयास आले आणि त्याने नवा इतिहास घडविला, यात तिळमात्र शंका नाही. या कर्तृत्ववान व्यक्तीच्या जीवनपटाचा हा धावता आढावा !

कै. चिमणशेठ यांचा जन्म २९ जून १९३० ला इंदापूरला झाला. आई पार्वतीबेन व वडील गोविंददास इंदापूरला राहत होते. घरची अत्यंत गरिबी ! अशा वेळी नशीब काढण्यासाठी गोविंददासांनी १९१३ मध्ये पुण्याला यायचे ठरविले. पुण्याला येण्यासाठी त्या काळी लागणारे भाड्याचे दोन – तीन रुपयेही त्यांच्याकडे नव्हते. अशा वेळी चक्क पायी चालत ते इंदापूरहून पुण्याला आले. 'चराति चरतो भग:'; जो उठून चालू लागतो त्याचे झोपलेले भाग्यही चालू लागते, असा संकेत तर या पोटासाटी केलेल्या भटकंतीमागे नसेल ?

पुण्याला आल्यावर गोविंददासांनी दगडु हलवाई दत्तमंदिराजवळ चुरमुरे विकण्यास सुरूवात केली. तिथेच जवळ दाजिबा पिरंगुटे यांच्या दुकानात दरमहा आठ रुपयांवर काम मिळाले. त्यामुळे उदरनिर्वाहापुरती सोय झाली. लहानपणीच अठरा विश्वे दारिद्र्याचा अनुभव घेतलेले चिमणशेठ नेहमीच इतर व्यापाऱ्यांना सांगत की, 'गरिबी म्हणजे काय असते ते व्यापाऱ्यांनी ध्यानात ठेवले पाहिजे.'

श्री. चिमणशेठ, वडील श्री. गोविंददास, आई सौ. पार्वतीबेन, पत्नी सौ. सगुणाबेन, मुले मोहन, सिंधू व जयंती

अशा चाकरीत, व्यापारी वृत्तीच्या गोविंददासांचे मन रमणे शक्यच नव्हते. हळूहळू जम बसवत १९२८ ते ३२ या चार वर्षात मिळून, भवानी पेठेत स्वत:च्या हिंमतीवर त्यांनी तीन दुकाने भाड्याच्या जागेत सुरू केली. पहिल्या पेढीला स्वत:च्या मोठ्या मुलाचे नाव दिले – मे. नारायणदास गोविंददास. या दुकानातून साखरेचा व्यापार सुरू केला. दुसऱ्या दुकानाचे नाव होते मे. गोविंददास अँड् सन्स्. या दुकानातून किराणा मालाचा व्यापार सुरू केला. तिसऱ्या दुकानाचे नाव ठेवले – मे. चिमणलाल गोविंददास. या दुकानातून तेलातुपाचा व्यापार सुरू केला.

गोविंददासांनी सोन्यामारूती चौकाजवळच्या मोती चौकातील वाड्यात स्वत:चा संसार थाटला. ६ मुले आणि ८ मुली असा त्यांचा मोठा कुटुंबपरिवार होता. चिमणलाल हे क्र. तीनचे. बहीणभावंडांबरोबर खेळण्यात रमलेले चिमणलाल शाळेला जाऊ लागले. चिमणशेठ हे नू.म.वि.चे विद्यार्थी ! शाळेत असताना शाळेतील वह्या-पुस्तके व अन्य साहित्याचे भांडार चालविण्याची पहिली जबाबदारी छोट्या चिमणशेठने उचलली व व्यवसायाचे प्राथमिक धडे गिरविण्याचा ओनामा केला. व्यवसायातील या बाराखडीत अ–अभ्यासाचा होता. क–कष्टाचा होता. स–सचोटीचा होता. तेथे काम करत असताना त्यांना 'किरकोळ' व 'घाऊक' मधील फरक समजला. व्यवसायातील अनेक बाबींचे – हिशेबांचे आकलन झाले. स्वतंत्रपणे विचार करून निर्णय घेण्याची संधीही तिथेच लाभली.

१९४८ मध्ये मुंबई बोर्डाच्या मॅट्रिक परीक्षेला ते बसले. पण संस्कृतमध्ये अनुत्तीर्ण झाल्याने मॅट्रिकला नापास झाले. पण या अपयशानं खचून न जाता पुढील वर्षी पास होऊन हा 'मॅट्रिक फेल' चा अपयशाचा शिक्का त्यांनी धुवून काढला. अर्थात पुणे बोर्डाच्या त्या पहिल्याच वर्षी पेपर फुटले आणि, ''आम्ही अभ्यास करून पास होऊनही फुटके एस्. एस्. सी. ठरलो,'' असं चिमणशेठ गंमतीनं म्हणायचे. फुटकेपणाशी आलेला तो बहुधा पहिला आणि शेवटचाच संबंध ! गरिबीमुळे त्यांना पुढचे शिक्षण घेण्याची संधी मिळाली नाही. तरीही आयुष्यभर त्यांना शिक्षणाविषयी आस्था होती. 'मी जरी एस्. एस्. सी. ला नापास झालो तरी माझी सून मात्र पी. एच्. डी. झाली आहे' असे मोठ्या कौतुकाने ते आल्यागेल्याला माझ्याविषयी सांगत असत. मीही मग त्यांना सांगत असे की, तुमचे व्यापारातील कर्तृत्व एवढे मोठे आहे की तुम्हाला त्यातली डी. लिट्. च द्यायला हवी !

एस्. एस्. सी. झाल्यावर शिक्षण सोडून चिमणशेठनी तेलाचं दुकान सांभाळायला सुरुवात केली. तेव्हा धंदा फारच छोटा होता. धंद्याची पद्धतही निराळी होती. या काळात शहरातील घाऊक व्यापाऱ्यांकडून तेलातुपाचे डबे विकत घेऊन त्यांची विक्री चिमणशेठ करीत. घाऊक व्यापारी तेल पाठवताना खरेदी-विक्रीचा दर कळवायचे. मागणीप्रमाणे पुरवठा करताना सर्वस्वी त्यांच्या इच्छेवर अवलंबून राहावं लागत असे. 'धंदा वाढवायचा असेल तर

अखिल भारतीय तेल व तेलबिया उत्पादक संघाचे अध्यक्ष सी. व्ही. मारीवाला यांच्या हस्ते
चिमणशेठ यांचा 'अग्रगण्य तेलव्यापारी' म्हणून सत्कार

हे अवलंबित्व कमी केले पाहिजे; दुसऱ्याकडून माल घेऊन विकण्यापेक्षा आपणच तो थेट कारखान्यातून का मागवू नये ?' असे विचार चिमणशेठच्या मनात बळावू लागले. धाडस करून थेट कारखान्यातून माल विकत घ्यायचा आणि बाजारात मिळेल त्या भावाला विकायचा ही पद्धत १९५२-५३ पासून चिमणशेठनी सुरू केली, आणि व्यापारातील एक नवा पायंडा पाडला. हळूहळू सर्वच व्यापाऱ्यांनी ही पद्धत स्वीकारली. विक्री थांबवायची नाही हे सूत्र स्वीकारून त्यांनी धंद्याला नवं वळण दिलं. उद्या भाव वाढेल म्हणून आज विक्री बंद नाही, आधी येईल त्याला आधी माल, या तत्त्वानं चालणाऱ्या चिमणशेठनी अल्पावधीतच उत्पादकांचा आणि ग्राहकांचा विश्वास संपादन केला.

चिमणशेठ यांनी १९९१ सालच्या मुलाखतीमधून, तेल व्यापाराची जी माहिती सांगितली, तिचा सारांश

तेलबियांचे हंगामवर्ष नोव्हेंबर ते ऑक्टोबर असे आहे. तेलबियांचे पीक प्रामुख्याने १०० ते १२० दिवसात येते. साधारणपणे नोव्हेंबरच्या सुमारास खरीप हंगामातील पिके बाजारात येण्यास प्रारंभ होतो. खरीप आणि रब्बी अशा दोन्ही हंगामात तेलबियांचे उत्पादन होते. काही तेलबियांचे उन्हाळी उत्पादनही घेण्यात येते. तेलबियांच्या उत्पादनासाठी पाऊस हा महत्त्वाचा घटक आहे. पेरणीपासून ते ऑगस्ट सप्टेंबरपर्यंत होणाऱ्या पावसावरच उत्पादन किती होणार हे स्पष्ट होते. काही वेळा सुरुवातीस झालेल्या पावसामुळे उत्पादनाबाबतच्या अपेक्षा उंचावतात. मात्र नंतरचा पाऊस अपुरा झाल्यास उत्पादन कमी प्रमाणात होते. यामुळे तेलबाजारावर परिणाम होतो.

शेंगदाणा आणि मोहरी (सरसू) या महत्त्वाच्या तेलबियांच्या उत्पादनावरच खाद्यतेल बाजारातील वध-घट चालू असते. शेंगदाणातेल हा खाद्यतेल बाजारातील 'राजा' मानला जातो. शेंगदाणा तेल दरातील वध - घट संपूर्ण तेलबाजारावर परिणाम करते. गुजरात, आंध्रप्रदेश, कर्नाटक आणि तामिळनाडू या राज्यांमध्ये शेंगेचे सर्वात जास्त उत्पादन होते. गुजरातमधील 'तेलिया राजे' येथे होणाऱ्या शेंगेच्या उत्पादनामुळे अत्यंत प्रभावी मानले जातात. उत्तर प्रदेश, दिल्ली या भागात मोहरीचे पीक मोठ्या प्रमाणावर येते. तेथील लॉबी देखील अत्यंत प्रभावी असून सरकारवर या गटाचा नेहमीच प्रभाव असतो. याशिवाय सोयाबीनचे उत्पादन मध्य प्रदेशात मोठ्या प्रमाणात होते. सरकी, सूर्यफूल, करडई, तीळ आदि तेलबियांचे उत्पादनही हल्ली वाढत आहे.

खाद्यतेल आणि वनस्पती तुपास वर्षभर भरपूर मागणी असली तरी प्रामुख्याने दिवाळी आणि लग्नसराई या काळात सर्वाधिक मागणी असते. पुण्यातील बाजारपेठेत वनस्पती तुपाचा दररोजचा सरासरी खप १५०० ते २००० डब्यांचा (१५ किलोचा डबा) आणि खाद्यतेलांचा खप ३५०० ते ४००० डब्यांचा असतो. रुपयांमध्ये ही उलाढाल ३० ते ४० लाख रुपयांची असते. लग्नसराई, दसरा, दिवाळी या काळात हा खप बऱ्याच प्रमाणात वाढतो. वनस्पती तुपाची सुमारे ७५ टक्के विक्री या काळातच होते.

महाराष्ट्रात प्रामुख्याने शेंगदाणा तेलाचा वापर होतो. मात्र अलिकडे या तेलाच्या किंमतीत वाढ झाल्यामुळे तुलनेने स्वस्त व आरोग्यास लाभदायक अशा सरकी व सूर्यफूल रिफाइंड तेलाची मागणी वाढली आहे. हॉटेलमधून व मिठाई व फरसाण उत्पादकांकडून सरकी रिफाइंड तेलाचा वापर वाढत आहे.

पेढीवर ठिकठिकाणाहून माल येऊ लागला. अहमदाबाद, केरळ, कोचीन, कर्नाटक, मध्य प्रदेश, मुंबई, धुळे इत्यादी विविध ठिकाणांहून तेलातुपाचे डबे येऊ लागले. कित्येकदा तर माल दुकानात येऊन पोहोचण्यापूर्वीच त्याची विक्रीही चिमणशेठनी केलेली असायची. त्यामुळे नंतर होणाऱ्या दरातील वध घटीचा फायदा उठविण्याचा विचारही त्यांच्या मनात येत नसे. दर वाढले तरी आपला माल आपणास सांगितलेल्या दरानेच आपल्यापर्यंत पोहोचणार याची खात्री ग्राहकांना होती.

तेलव्यापारातील त्रिमूर्ती – हिंदुस्थानातील अग्रगण्य वायदेदलाल श्री. असुदामल हुकुमतराय, मुंबई
हिंदुस्थानातील अग्रगण्य तेलउत्पादक श्री. दोराय स्वामी, इरोड
हिंदुस्थानातील अग्रगण्य तेलव्यापारी श्री. चिमणलाल गोविंददास, पुणे

अनेक ग्राहक तर स्वाक्षऱ्या केलेले कोरे धनादेशच त्यांच्याकडे सुपूर्द करीत. माल आल्यावर, त्याच्या दरानुसार त्यावर रकमांचे आकडे टाकून, चिमणशेठनीच ते बँकेत भरावेत, असे ग्राहक सांगून ठेवत असत. ग्राहकांचा असा विश्वास ही त्यांची सर्वात मोठी कमाई होती ! गिऱ्हाईकाला लाखो रुपयांचा माल घ्यायचा असो, नाही तर फक्त एक तेलाचा डबा घ्यायचा असो, त्याला तितक्याच तत्परतेने व अगत्याने दुकानावर वागणूक मिळत असे.

उत्पादकाकडून तेल, तूप खरेदी करण्याची जोखीम घ्यायची तर खरेदी नेमकी कोणत्या वेळी, कोणत्या भावाला करायची याचा चिमणशेठनी दांडगा अभ्यास सुरू केला. तेल उत्पादक आंध्र, केरळ, कर्नाटकातले असत. यामुळे इंग्रजीतून संभाषण करण्याखेरीज दुसरा पर्याय नव्हता ! सुरुवातीपासूनच ही अडचण ओळखून चिमणशेठनी घरी इंग्रजीची शिकवणी ठेवून दोन वर्षात इंग्रजी शिकून घेतले. पहाटे चार वाजल्यापासून त्यांचे तेल उत्पादकांना फोन सुरू होत. कोईमतूरजवळील इरोड, केरळमधील त्रिचूर, धुळे, अहमदाबाद, मुंबई अशा अनेक ठिकाणच्या तेल उत्पादकांकडे तेलाच्या तुपाच्या भावांची चौकशी होई. त्यानुसार कोणत्या तेलाची वा तुपाची किती खरेदी

मा. शंतनुराव किर्लोस्कर, मा. श्री. नवलमलजी फिरोदिया, मा. श्री. चांदमलजी कटारिया या उद्योगव्यापारक्षेत्रातील दिग्गजांसमवेत एका समारंभात श्री. चिमणशेठजी !

करायची हे ते ठरवीत. पहाटेच गावोगावची इंग्रजी, मराठी, गुजराथी वर्तमानपत्रे येत. चिमणशेठ ती सर्व बारकाईने वाचत ! देशातील राजकारण, अर्थमंत्र्यांचे निर्णय, मान्सूनची परिस्थिती, पीकपाणी, सरकारची तेल आयातीची धोरणे अशा सर्व बातम्यांचे तपशील मिळवून बाजारात आज तेलातुपाचे विक्रीचे भाव काय राहतील याचे आडाखे बांधीत. ९ वाजता दुकानात गेल्याबरोबर चिमणशेठकडे वृत्तपत्रातल्या बातमीदारांची, पुण्यामुंबईतील व महाराष्ट्रातील व्यापाऱ्यांची तेलातुपाच्या भावांसाठी चौकशी सुरू होई. चिमणशेठ सांगतील त्यानुसार बाजारपेठेतील भाव ठरत ! अशा तऱ्हेने ते बाजारपेठेतील 'ऑईल किंग' बनले. तेल-व्यवहारातला चालता बोलता ज्ञानकोश बनले !

त्यांच्या या ज्ञानकोशात तेलासंबंधीची कोणतीही माहिती सर्व बारकाव्यांनिशी उपलब्ध होती. तेल हेच चिमणशेठचं विश्व होतं. तो जसा त्यांच्या उपजीविकेचा धंदा होता, तसाच अभ्यासाचा विषयही. देशाच्या सर्व भागातून दुकानात माल येई - कोचीनहून खोबरेल तेल, मद्रासहून रिफाईंड शेंगदाणा तेल, गुजरात - राजस्थानमधून वनस्पती, उत्तर प्रदेश, बंगालमधून मोहरी तेल. देशाचा एकही भाग त्यांच्या धंद्याच्या जाळ्यातून सुटला नव्हता. या सर्व भागातील उत्पादकांशी पहाटेपासून त्यांचा फोनवरून संपर्क असे. देशाच्या प्रत्येक भागातील तेल - बाजार व त्याच्याशी संबंधित माहिती त्यांच्याकडे जमा असे. त्यांच्याकडील माहिती पक्की असणार आणि चिमणशेठ ती खरीखुरीच सांगणार असा सर्व व्यापाऱ्यांचा त्यांच्यावर विश्वास होता. दिवसात कोणत्याही वेळी कुठल्याही भागातल्या

बाजाराबद्दल विचारलं तर त्याची माहिती ते धडाधडा सांगू लागत. जगात कुठं कोणतं विशिष्ट तेल खपतं, कुठं कोणतं उत्पादन होतं, पुढील काही दिवसात काय परिस्थिती असेल, अर्थकारणाचं विश्लेषण हे सर्व त्यांच्या मनात तयार असे. त्यांचा मेंदू म्हणजे तर या दृष्टीने माहिती साठवणारा सुपर कॉम्प्युटरच म्हणावा लागेल.

'व्यापाऱ्याने जबान सांभाळली पाहिजे', यावर त्यांचा कटाक्ष होता. तेलातुपाच्या खरेदी विक्रीचे सर्व व्यवहार टेलिफोनवरून ठरत. चिमणशेठ शब्दाचे एवढे पक्के होते की एकदा ज्या दराने व्यवहार ठरला त्याबाबत नंतर लटपटणे, माघार घेणे हे त्यांना कदापि मंजूर नसे. एकदा एका तेलकंपनीशी त्यांचा मोठा सौदा ठरल्यानंतर त्या दिवशीच मालाचे भाव इतके खाली आले, की त्या कंपनीनेच चिमणशेठना फोन करून सांगितले की, 'आम्ही हवे तर नव्या दराने तुमच्याशी सौदा करायला तयार आहोत. नेहमीच्या व्यापाऱ्याचे एवढे प्रचंड नुकसान करणे आम्हाला प्रशस्त वाटत नाही.' त्यावर चिमणशेठनी काय उत्तर द्यावे ? ते म्हणाले, ''मी जागेपणी सौदा केला आहे. तेव्हा नफानुकसानीची जोखीम फक्त माझीच आहे. मी ठरल्या दराने व्यवहार पुरा करणारच.'' त्या कंपनीचे लोक अचंब्याने म्हणाले की, 'असे म्हणणारे तुम्ही पहिलेच आणि एकटेच आहात !' चिमणशेठनी नुकसान सोसूनही ठरल्याप्रमाणे व्यवहार पुरा केला. कंपनीने ही अद्भुत घटना सगळ्या तेलवर्तुळात कौतुकाने सांगितली. त्याचा परिणाम असा झाला की, चिमणशेठशी व्यवहार निर्धास्तपणे करावा हे वळणच पडले !

तत्कालीन जिल्हाधिकारी मा. श्री. श्रीनिवासजी पाटील यांच्या हस्ते चिमणशेठजींचा सत्कार.
समवेत तत्कालीन उपजिल्हाधिकारी मा. श्री. अरविंद सुर्वे.

'खाद्यतेल व्यापार हा डोळ्यात तेल घालून करावा', असे चिमणशेठ नेहमी सांगत. शेअर बाजाराप्रमाणेच खाद्यतेलाचा बाजार हा अत्यंत संवेदनशील समजला जातो. मागणी – पुरवठा, तेलबियांचे उत्पादन, सरकारी धोरण अशा अनेक कारणांमुळे दिवसातून अनेक वेळा घाऊक बाजारात खाद्यतेलदरात वध-घट होत असते. यामुळे हा व्यापार अत्यंत जोखमीचा होता. तेलतूप हे सामान्य माणसाच्या दोन वेळच्या जेवणाशी निगडित असल्यामुळे त्यात भाववाढ झाली की त्याचे खापर व्यापाऱ्यांवर फोडले जाई. व्यापाऱ्यांना सामान्यांचे शोषण करून नफा कमवायचा आहे असा सर्वांचा ग्रह होई. परंतु वस्तुस्थिती तशी नव्हती, हे वारंवार चिमणशेठनी बातमीदारांना दिलेल्या मुलाखतींमधून स्पष्ट केले. लोकसत्ताचे वार्ताहर सुभाष किवडे यांना दिलेल्या मुलाखतीतून यासंबंधीचे त्यांचे विचार त्यांच्याच शब्दात जाणून घेण्यासारखे आहेत.

ते म्हणतात, ''सतत तेजी मंदी होत असल्यामुळे तेलाचा व्यापार डोळ्यात तेल घालूनच करावा लागतो. त्वरित निर्णय घेण्याची क्षमता, मोठे भांडवल आणि नुकसान सोसण्याची तयारी या गोष्टी या व्यापारात महत्त्वाच्या आहेत. भाव वाढतील किंवा कमी होतील, याबद्दलचा स्वत:चा आडाखा देखील बाजाराचा कल पाहून त्वरित बदलावा लागतो. यामुळे तेल व्यापाऱ्यांना सदैव सावध रहावे लागते. जागरुकता आणि आम, दाम, आणि छाम या या गोष्टी देखील अत्यंत महत्त्वाच्या आहेत.''

''खाद्यतेलाच्या किंमतीवर सरकारचे बारीक लक्ष असते. अनेक निर्बंध आणि नियमांच्या बंधनात राहूनच हा व्यापार करावा लागतो. तेलाचे भाव वाढण्यास प्रारंभ झाला की सरकार उपाययोजना करते. उदा : पामोलिन तेलाची आयात. यामुळे दरवाढ थांबण्यास मदत होते. प्रत्यक्ष माल जरी बाजारात आलेला नसला तरी सरकारी धोरणामुळे बाजाराची धारणा तत्काळ बदलते व बाजारावर परिणाम होतो. खाद्यतेलाच्या किंमतीत झालेली वाढ आणि सतत होणारी तेजी मंदी याबरोबरच साठ्यावर सरकारचे निर्बंध असल्यामुळे कोणताही व्यापारी खाद्यतेलाचा साठा करून कृत्रिम भाववाढ करू शकत नाही. याचे महत्त्वाचे कारण भाव किती वाढतील किंवा घटतील याचा नेमका अंदाज वर्तविणे कठीण असते. यामुळे होणारा तोटा किंवा नफ्याचे प्रमाणही मोठे असते. यामुळे 'मी तोट्यात विक्री करणार नाही' हे धोरण या व्यापारात चालू शकत नाही. बाजाराच्या प्रवाहानुसारच चालावे लागते. अर्थात काही वेळा भाव अचानक वाढल्यामुळे नफाही मिळतो.''

तेल व्यापारातील चिमणशेठच्या अखंड सावधानतेचे एक उदाहरण सांगण्यासारखे आहे. आधुनिक पद्धतीच्या तेल कंपन्यांचे ऑफिसर्स, कंपनीतून घरी गेल्यावर, तेलव्यवहारासंबंधात बेसावध असत. याउलट, चिमणशेठना दिवसाच्या चोवीस तासातील तेलाच्या घडामोडीमुळे, आपल्या व्यवहारावर काय परिणाम होईल याचे वेध लागलेले असत. एकदा तेलाचे भाव दिवसभर सतत खाली घसरत असताना, एका तेल कंपनीच्या मार्केटिंग् ऑफिसरने रात्री दहा वाजता चिमणशेठना फोन केला. चिमणशेठ रात्री नऊलाच झोपत. त्यांना उठवून फोन दिल्यावर तो ऑफिसर म्हणाला, ''चिमणशेठ, भाव फार घसरल्याने मालाला खप नाही आहे. प्लीज, काही माल उचलणार का ?''

''किती ?'' चिमणशेठनी विचारले.

''निदान एक दोन गाड्या-'' तो म्हणाला.

''तू म्हणशील तेवढ्या,'' चिमणशेठ म्हणाले.

''अकरा गाड्या उचलता ?'' - तो विचारतो.

''हे बघ, मी एकवीस गाड्यांची ऑर्डर देतो.''- चिमणशेठ उत्तरले. त्यानं फोनवरून दर आणि नगांची पुन:पुन्हा खात्री करून घेतली व शेठजींना सांगितले की ''भाभींना जरा फोन द्या.'' भाभींनी फोन घेतला तेव्हा तो म्हणाला, ''भाभी, शेठजी नीट जागे आहेत ना ? आज या दराने एवढी मोठी ऑर्डर देताहेत म्हणून म्हणतो -.'' चिमणशेठनी फोन हाती घेतला अन् त्याला सांगितलं -

''झोपेत तू आहेस, मी नाही ! जरा संध्याकाळनंतरच्या घडामोडींचा न पिता नीट कानोसा घे, म्हणजे कळेल की जागा कोण आहे, अन् झोपेत कोण आहे !'' ऑफिसरला तेलाच्या भावाची उलटापालट करणारी ती पूर्वचिन्हे चिमणशेठनंतर बारा तासांनी उलगडली. एव्हाना २१ गाड्या माल चिमणशेठनी जुन्या भावात पटकावला होता.

चिमणशेठ तेलातुपाच्या बाजारभावाविषयी तर अचूक अंदाज बांधीतच; पण समोरच्या माणसाविषयीही ते अचूक अंदाज बांधत ! नेमकी पारख करीत ! यासंबंधी सांगण्यासारखी एक गंमतीशीर आठवण आहे. ते नेहमी दुकानात बसल्या बसल्या, धाकटे बंधु कन्हैयालाल किंवा मुलगा जयंती यांच्याशी पावलीची पैज लावीत ! समोरून एखादी व्यक्ती दुकानाच्या दिशेने येताना दिसली, तर ती आपल्याकडे नक्की तेल विकत घेईल का नुसती चौकशी करून निघून जाईल, याबद्दल पावलीची पैज लागे. पैज अर्थातच चिमणशेठ जिंकत. जवळ पावली नसली, तर दुसऱ्या दिवशी दुकान उघडल्या उघडल्या चिमणशेठना कन्हैयालाल पावली आणून देत. अशाच प्रकारे कोण निवडून येईल, कोण मॅच जिंकेल इ. अनेक घटनांवर पावलीची पैज लागे. आता मात्र पावलीची पैज लावायला चिमणशेठ उरले नाहीत. त्यांच्या आठवणी मात्र पावलोपावली आठवत राहतील !

चिमणशेठनी शून्यातून सुरुवात करून ८० - ९० कोटींपर्यंत वार्षिक उलाढाल पोहोचविली ती कशाच्या बळावर ? तेल व्यापारातील या अद्वितीय यशाचं रहस्य काय ? त्यांची यशस्वी व्यापारनीती पुढील विचारांमधून व्यक्त होते. पूर्व काळच्या उपनिषदातील ऋषींची अनेक सूक्ते आहेत. व्यापारातल्या या आधुनिक महर्षीची अनेक वचने आज सूक्ते बनली आहेत. 'गरिबी म्हणजे काय असते ते व्यापाऱ्यांनी ध्यानात ठेवले पाहिजे, 'व्यापाऱ्याने जबान पाळली पाहिजे, व्यापाऱ्यांनी केवळ लक्ष्मीचे पूजक न बनता सरस्वतीचे पूजक झाले पाहिजे', 'नवीन तंत्रज्ञान आत्मसात केले पाहिजे', 'व्यापारात सचोटी पाहिजे', 'नफा व चोर बांधून ठेवावा.' 'माल व प्रेत लवकर घराबाहेर हलवावे', 'व्यापारात चुटपुट ही नेहमीच तरीही न विकून झालेल्या पश्चात्तापापेक्षा विकून झालेला पश्चात्ताप परवडला'; अशी ही वचने - 'चिमणसूक्ते' व्यापारी जगतात अजरामर झाली आहेत.

'ग्राहक हाच आपला राजा आहे. त्याला समाधानी ठेवले पाहिजे'; याचे भान चिमणशेठना सदैव असे. दिवाळीच्या वेळी तेलातुपाला खूप मागणी असायची; पण भाव मात्र वाढलेले असायचे ! अशा वेळी गरिबाघरची दिवाळी आनंदाची जावी म्हणून पुणे जिल्हा ग्राहक रक्षा - कक्ष, व्यापारी संघटना व तेलातुपाचे व्यापारी यांच्या संयुक्त विद्यमाने 'ना नफा ना तोटा' या तत्त्वावर तेल, तूप व बुंदीचे लाडू यांची मोठ्या प्रमाणावर विक्री करण्याचा उपक्रम अनेक वर्षे राबविला गेला. यामध्ये अर्थातच मे. चिमणलाल गोविंददास या पेढीचा मोठा वाटा होता. १९९१ मध्ये जिल्हाधिकारी मा. श्री. श्रीनिवास पाटील यांनी या उपक्रमांची प्रशंसा करून चिमणशेठचा व अन्य

सहभागी व्यापारी, अधिकारी यांचा उचित सत्कार केला होता.

व्यापारात यशस्वी व्हायला केवळ पुस्तकी शिक्षण पुरत नाही, तर व्यवहारातला अनुभव हवा असे चिमणशेठचे सांगणे असे. त्यांचा मुलगा मोहन एम्. बी. ए. ला पहिला आला तेव्हा सुरुवातीस त्यांनी त्याचे कौतुक केले. संध्याकाळ झाल्यावर ते त्यास म्हणाले, ''आता तुझे एम्. बी. ए. वगैरे बाजूला ठेव. इथे माझ्या शेजारी बसून व्यापार करायला शीक !'' ७-८ वर्षे वडिलांजवळ बसून मोहनने व्यापाराची तंत्रे आत्मसात केली. त्यांचाच उपयोग करून स्वत:चा स्वतंत्र व्यवसाय सुरू केला व पुणे स्टॉक एक्सचेंजमध्ये अग्रगण्य ब्रोकर म्हणून व फायनान्सर म्हणून अल्पावधीत नाव कमावले. पहाटे लवकर उठून, वृत्तपत्रांचे वाचन करून शेअर्सच्या घडामोडींचा अभ्यास करणे; टेलिफोनवरील संपर्क, दूरदर्शनवरील बातम्या, टर्मिनलवरील शेअर्सचे भाव यांच्या द्वारा शेअर्सच्या उलाढालीवर अखंड सावधानतेने लक्ष ठेवणे, ग्राहकांना वेळच्यावेळी, तत्पर सेवा देऊन त्यांचा विश्वास संपादणे; स्वच्छ व पारदर्शक असा आर्थिक व्यवहार करणे, कोणत्याही प्रकारचा अन्याय सहन न करता त्यास निर्भीडपणे तोंड देणे; लोकांना दिलेला शब्द पाळणे, हा सद्‌गुणांचा वारसा मोहनने वडिलांकडूनच उचलला व त्यामुळेच तो व्यवसायात यशस्वी होऊ शकला. चिमणशेठ हे वडील म्हणून तर त्याला पूज्य होतेच, परंतु व्यवसायातले गुरू म्हणूनही आदरणीय होते.

१९७५ साली आणीबाणी जाहीर झाली तेव्हा, मोठ्या व्यापाऱ्यांच्या दुकानांवर धाडी टाकून त्यांना अटक करण्याचे सत्र सुरू झाले होते. चिमणशेठना काहीही करून अटक करण्याचे फर्मान मंत्र्यांनी काढले होते. वास्तविक जिल्हाधिकाऱ्यांच्या आवाहनाला प्रतिसाद देऊन, प्रत्येक वेळी जमेल तेवढं तेल नागरिकांसाठी विक्रीला देणाऱ्या चिमणशेठच्या दुकानावर छापा, ही केवळ अशक्यप्राय गोष्ट होती. पण ती शक्य झाली, ती भलत्याच दोन माणसांमधील

मा. श्री. मदनलालजी नागर, अध्यक्ष, श्री. विशानगर वाणिक समाज, यांच्या हस्ते
नाथद्वारा येथे श्री. चिमणलालजींचा सत्कार !

'विशाल असोसिएट्स्'च्या उद्घाटनप्रसंगी मा. श्रीमती लीला पूनावाला, माजी महापौर मा. श्रीमती कमल व्यवहारे, माजी केंद्रीय मंत्री मा. श्री. मोहन धारिया यांच्यासमवेत श्री. चिमणलालजी !

एका नाजूक वादावरून. कोणत्याही राजकीय, सामाजिक, धार्मिक संघटनेशी दूरान्वयानंही संबंध नसणाऱ्या चिमणलाल यांचे एक जवळचे नातेवाईक तेव्हा एका शहराचे नगराध्यक्ष होते. तेव्हाच्या राज्य मंत्रिमंडळातल्या एका मंत्र्यांची इच्छा, त्यांच्या मुलीचं नगराध्यक्षांच्या मुलाशी लग्न व्हावं अशी होती. नगराध्यक्षांनी 'तो प्रश्न सर्वस्वी मुलाच्या इच्छेचा आहे आणि त्यानं स्वत:चं लग्न जमविलं आहे.' असं स्पष्ट करताच मंत्र्यांचं पित्त खवळलं. आणीबाणीत सत्ता हाती असणाऱ्यांना वाटेल ते करण्याची मुभा होती. या मंत्र्यांनी फर्मान काढलं, ''नगराध्यक्षांचे जेवढे नातेवाईक व्यापारात आहेत त्या सर्वांवर छापे घाला.'' पुण्याच्या जिल्हाधिकाऱ्याकडेही हा अलिखित आदेश आला. चिमणशेठचा पूर्वेतिहास सांगून त्यांनी, 'आपण कारवाई करू शकत नाही,' असं कळविल्यानंतर पोलिसांचं पथक छाप्यासाठी पाठविण्यात आलं. अचानक ही कारवाई ठरवून छायाचित्रकार, वृत्तपत्राच्या वार्ताहरांना बोलावण्यात आलं.

भाद्रपद अमावस्येला बैलपोळ्याच्या दिवशी, संध्याकाळी घरी बैलांची पूजा सुरू होती आणि दुकानं बंद करून निघायच्या वेळेस ७-८ पोलिस अधिकाऱ्यांची धाड पडली. त्यावेळी चिमणशेठ पोलिसांना म्हणाले, ''माझ्या व्यवहारात एकदेखील चूक आढळली तर तुम्ही मला अटक करा. केवळ मोठा व्यापार करणे हाच जर माझा गुन्हा असेल तर मला आत्ताच अटक करा''. रात्री दीड वाजेपर्यंत दुकानाची तपासणी चालू होती. पोलिसांचा विनाकारण त्रास वाढला तेव्हा त्यांनी कॅप्टन शिवरामपंत दामल्यांना बोलावून घेतलं. दुकानात तेव्हा ९,५०० तेलाचे डबे होते. तेलातुपाच्या डब्यांचा साठा, कीर्द खतावणीतील त्यांच्या नोंदी, वेगवेगळे कर भरण्याच्या पावत्या - प्रत्येक गोष्टीची

कसून तपासणी झाली. पण पोलिसांना काहीच हाती गवसेना. कुठे लबाडी, भेसळ, साठेबाजी सापडेना. अटक करण्याजोगे एकही कारण न सापडल्याने पोलिस माफी मागून हात हलवत परत गेले. लबाडीचा व्यवहार कधी केलाच नाही तर भय कशाला ? कर नाही त्याची डर कशाला ? सचोटी हाच त्यांच्या व्यापारातील प्राणमंत्र होता.

धाडीचा असाच दुसरा प्रसंग सांगण्यासारखा आहे. एकदा प्राप्तीकर अधिकारी सर्व्हे करण्यासाठी सकाळीच आपला ताफा घेऊन दुकान उघडायच्या सुमारास धडकले. त्यांनी धडाधड ड्रॉवर्स् उघडायला सुरुवात करताच चिमणशेठ कडाडले, ''थांबा. प्रथम दुकानाची साफ-सफाई होईल, काट्याची पूजा होईल. मग, तुम्ही मला, तुम्हाला हवे असलेले कागद मागा. मी जर ते दिले नाहीत, तरच तुम्हाला ड्रॉवर उघडायचा अधिकार आहे. अन्यथा नाही.'' चिमणशेठच्या या पहिल्याच तडाख्याने अधिकारी हबकलेच ! तासभर झाल्यावर अधिकाऱ्यांची चुळबूळ सुरू झाली. ते म्हणाले, 'जरा सर्वांसाठी चहा व नाश्ता मागवा.' चिमणशेठनी फटकारले, ''इन्कमटॅक्सच्या कोणत्याही कायद्यात अधिकाऱ्यांना चहा व नाश्ता द्यावा असा नियम नाही. तेव्हा मी तुम्हाला चहा, नाश्ता देणार नाही.'' अधिकारी या 'स्वागताने' चाटच पडले. डोंगर पोखरून उंदीरही न निघाल्याने निराश झालेल्या प्राप्तीकर अधिकाऱ्यांनी आपले चंबूगबाळे तेथून आवरले. जाताना ते सहज म्हणाले, ''बरंय, मग भेटू या परत.'' त्यावर चिमणशेठनी ठणकावले, ''तुमच्यासारख्या लोकांना माझी परत भेटण्याची इच्छा नाही.'' अशा प्रसंगामधून त्यांच्या रोखठोकपणाचे, स्पष्टवक्तेपणाचे दर्शन घडते. ज्याच्याकडे सचोटी, प्रामाणिकपणा असतो त्यालाच हा स्पष्टवक्तेपणा जमू शकतो. भेसळ, करचुकवेगिरी, शब्दपालट असल्या शॉर्टकट्स्नी संपत्ती मिळविण्यावर त्यांचा अजिबात भरवसा नव्हता. त्यांनी पैसा मिळविला तोही गर्जत आणि संभाळला तोही गर्जत !

चिमणशेठ व्यवहारात अतिशय परखड होते. जी गोष्ट त्यांना गैररीतीची, चुकीची वाटे ती मोडून काढताना ते कोणाचा कसलाही मुलाहिजा ठेवत नसत. त्यांच्या संतापाचा दरारा एवढा असे की जरा इकडे तिकडे करायची कोणाची हिंमत नसे. जो चोखपणा ते इतरांकडून अपेक्षीत, तेवढाच त्यांच्या व्यवहारात असे. या संदर्भातील एक प्रसंग सांगण्यासारखा आहे. व्यापारामध्ये रोख अथवा चेकने, ड्राफ्टने होणारे पैशाचे व्यवहार करायचे म्हणजे बँकांचा संबंध आलाच ! काही व्यापारी पुणे जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँकेचा ड्राफ्ट आणून देत. परंतु अनेक वेळा ही बँक 'नो ॲड्व्हाइस' असे कारण पुढे करून ड्राफ्ट परत करत असे. त्यामुळे लाखो रुपयांच्या रकमा पाच पाच दिवसांनी मिळत. व्यापारात एवढी रक्कम अडकून पडणे परवडणारे नसे. अनेकदा सांगूनही बँकेने आपली कार्यपद्धती बदलली नाही. तेव्हा चिमणशेठनी तेलाच्या पावत्यांवर 'पुणे जिल्हा मध्यवर्ती सहकारी बँकेचा चेक / ड्राफ्ट स्वीकारला जाणार नाही.' असे स्पष्टपणे छापले. असा परखडपणा दाखवावा तो चिमणशेठनीच !

ज्याला लबाडी खपवायची नसते, त्याला दुसऱ्याची बारीकशी देखील लबाडी खपत नाही. चिमणशेठनी तर ती कधीच खपवून घेतली नाही. या संदर्भातील एक छोटासा प्रसंगदेखील त्यांच्या या वृत्तीवर प्रकाश टाकणारा आहे. एकदा ते रात्री रिक्षातून घरी येत होते. साडेअकरा ते पावणेबाराचा सुमार असावा. घरापाशी आल्यावर रिक्षावाला 'बारा वाजले आहेत' असे सांगून, दीडपट भाडे मागू लागला. ''अजून बारा वाजले नाहीत तर मी दीडपट भाडे का देऊ ?'' असे म्हणून चिमणशेठने जास्तीचे भाडे द्यायचे नाकारले. दोघांच्यात भांडण सुरू झाले. अशा वेळी कुठे उगाच रात्रीच्या वेळी कटकट करा म्हणून सामान्य माणूस भाडे देऊन टाकतो. पण चिमणशेठने मात्र

श्री. कन्हैयाशेठ यांचा मुलगा केतन याच्या लग्नप्रसंगी श्री. चिमणशेठ व श्री. कन्हैयाशेठ
या बंधूंची जोडी, फेटा बांधून सज्ज !

एका पंचासह रिक्षावाल्यास पोलिस चौकीवर नेले व ११-५९ ला तिथे पोहोचून त्याच्याविरुद्ध फिर्याद नोंदविली. त्या रिक्षावाल्याचे लायसेन्स रद्द होईपर्यंत त्यांनी हा झगडा रेटला. त्यासाठी तो मागत असलेल्या भाड्याच्या कितीतरी पट खर्च व त्रास काढावा लागला तरी त्यांनी पर्वा केली नाही. कारण प्रश्न तत्त्वाचा होता.

तत्त्व म्हणून चार दोन रुपयांसाठीचा देखील झगडा करणारे चिमणशेठ तत्त्व म्हणून लाखो रुपयांवर पाणी सोडायला देखील तयार असत. १९९० सालची गोष्ट आहे. खानदेशातील एका उद्योगपतीला चिमणशेठनी फार मोठी तेलडब्यांची ऑर्डर दिली होती. दरम्यान तेलाच्या भावात अशी काही उलटापालट झाली होती की ऑर्डर पुरी करायची तर कंपनीला गाळात जावे लागेल अशी परिस्थिती निर्माण झाली. त्या उद्योगपतीने चिमणशेठना साकडे घातले. ते म्हणाले, ''रीतीप्रमाणे मी ऑर्डर पुरी केली पाहिजे. परंतु तसे करायचे तर मी धंद्यातून उठेन. आता काय करू ते तुम्हीच सांगा.''

चिमणशेठ तत्काळ म्हणाले, ''मी धंदा करतो तो कुणाला आयुष्यातून उठविण्यासाठी नाही करत. तुम्ही म्हणता ना की तुमच्या धंद्याच्या मुळावर येईल अशी ही ऑर्डर आहे, तर मी तुम्हाला माझ्या शब्दातून मोकळा करतो.'' चिमणशेठचे बंधू कन्हैयालाल व चिरंजीव जयंतीलाल अक्षरशः अविश्वासाने, अचंब्याने पाहत राहिले. चिमणशेठनी ८०-९० लाख रुपयांवर पाणी सोडले होते. केवळ एका व्यापारी बंधूच्या शब्दाखातर ! व्यापारातून फक्त पैसा कमवायचा नसतो तर कमवायचा असतो माणूस, या तत्त्वासाठी !

अन्यायाविरुद्ध प्रतिकार करणे, झुंज देणे ही त्यांची आंतरिक वृत्ती होती. प्रसंग तेलाच्या व्यापारातील असो अथवा घरच्या नातेवाईकांच्या संदर्भात असो, त्यांनी कधी स्वत: अन्याय सहन केला नाही. तसेच दुसऱ्यावर अन्याय होऊ दिला नाही. त्यांच्या परिचितांवर जर कधी अन्याय झाला तर तो मोडून काढण्यासाठी ते प्रयत्नांची शिकस्त करीत. न्यायाविषयीची त्यांची जाणीव, संकल्पना ही अतिशय विवेकी, सूक्ष्म व परिपक्व होती ! म्हणूनच आयुष्यात चिमणशेठ कुणालाच दबले नाहीत. ७४ साली शिवसेनेच्या मोर्चेवाल्यांनी दुकानावर दगडफेक केली, तेव्हा खुर्चीत ताठ बसून राहिलेले चिमणशेठ रक्तबंबाळ झाले. न झुकता त्यांनी दोन दगड झेलले, तेही पापणी न हलवता ! पोलिसांना, इन्कम्‌टॅक्स ऑफिसर्सना त्यांनी बाणेदारपणे सडेतोड उत्तर दिले ते सचोटीच्या व्यापाराची अस्मिता उंचावतच आणि हमाल पंचायतीचा 'हम करे सो कायदा' बाजूला सारून दुकानात पगारी हमाल नेमण्याची जिगर शेवटपर्यंत दाखविली ती देखील चिमणशेठनीच ! हमालांनी केलेल्या संपामुळे हमाल पंचायतीविरुद्ध चिमणशेठनी दीर्घकाळ दिलेली झुंज ही व्यापारी पेठेच्या इतिहासात तरी अद्‌भुत अशीच मानावी लागेल.

९ नोव्हेंबर ९४ पासून दुकानामध्ये हमालांचा संप सुरू झाला. भवानी पेठेत इतर व्यापाऱ्यांकडे रोजंदारीवर काम करणारे हमाल हे हमाल पंचायतीचे सदस्य होते. चिमणशेठनी मात्र आपल्या दुकानात नोकर म्हणून, पगार देऊन हमाल नेमले होते. त्यांना मासिक वेतन, भविष्यनिर्वाह निधी इ. सर्व सुविधा मिळत. या हमालांना फोडण्याचे सर्व प्रयत्न हमाल पंचायतीने केले. त्यातून संप घडवून आणला गेला. चिमणशेठनी बजावले की, 'माझ्या दुकानातील नोकरांना हमाल पंचायतीचे नियम लागू होऊ शकत नाहीत. हा बेकायदेशीर संप आम्ही मोडून काढू.' एक दोन महिने नव्हे तर तब्बल तीन वर्षे, आजतागायत ही लढाई सुरू राहिली. हमाल पंचायतीच्या या अन्याय्य भूमिकेविरुद्ध अखेरपर्यंत लढले पाहिजे अशी चिमणशेठची धारणा होती. हमाल नाहीत म्हणून दुकान बंद पडले नाही. विश्वासू कर्मचाऱ्यांच्या सहाय्याने ते चालूच राहिले. मुलगा जयंती व भाऊ कन्हैयालाल यांनी स्वत: डबे टेम्पोत नेऊन ठेवले. गिनीज बुकात नोंद करावी अशा तऱ्हेचा इतिहास या घटनेने घडविला.

सचोटीने व्यापार करून वैभव मिळविले तरी चिमणशेठ साधेच राहिले. काळी टोपी, पांढरा इस्त्रीचा शर्ट, धोतर अशा साध्या पोषाखातच ते वावरत. बंगला, गाडी, दोन वेळचे सात्त्विक जेवण आणि रात्रीची निर्वेधपणे घेता येणारी गाढ झोप हेच त्यांचे वैभव होते. अनेकदा असे आढळते की थोर पुरुषांच्या वाट्याला कौटुंबिक स्वास्थ्य येत नाही. चिमणशेठ त्यालाही अपवाद ठरले. त्यांचा परिवार मोठा होता. ५ भाऊ, ८ बहिणींचे मोठे एकत्र कुटुंब त्यांनी समर्थपणे चालविले. प्रत्येक नातेवाईकाच्या घरी अडीअडचणीला मदत करणे, त्यांच्या घरातील लग्नकार्य पार पाडण्यास मदत करणे, घराघरात उद्‌भवणारे कौटुंबिक वाद नि:स्पृह न्यायाधीशाची भूमिका घेऊन सोडविणे अशी कर्त्या पुरुषाची भूमिका त्यांनी जबाबदारीने शेवटपर्यंत निभावून नेली. त्यामुळे जातसमूहाचे नेतृत्व स्वाभाविकपणेच त्यांच्याकडे आले.

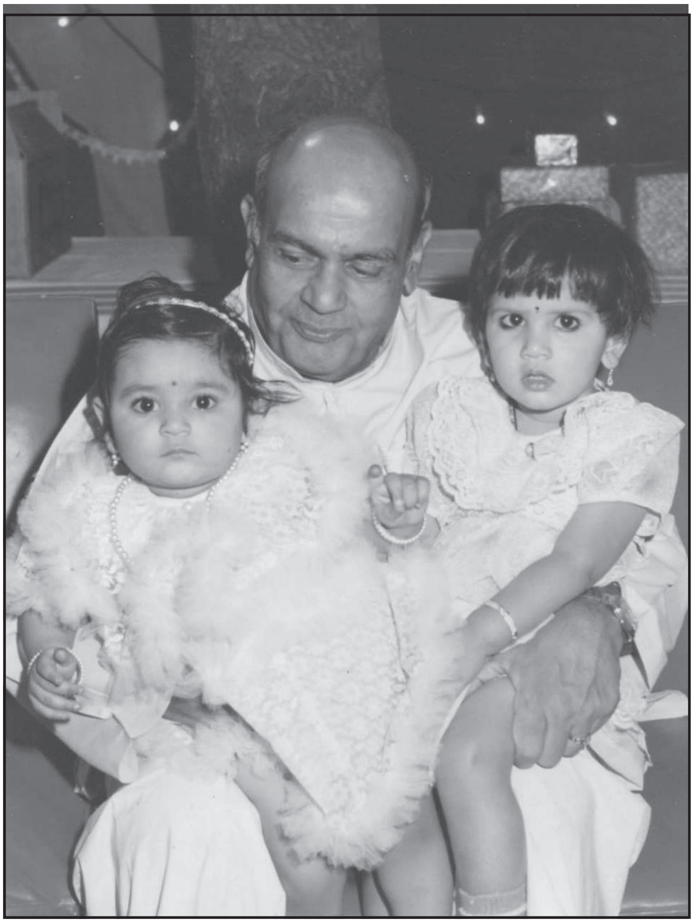
या लोकोत्तर व्यक्तिमत्वाच्या स्वभावाचे अनेक पैलू होते. ते अतिशय मितभाषी होते. तरीही मिष्किल, विनोदी वृत्तीचे होते. श्री. शामळदास, श्री. वल्लभदास, डॉ. परांजपे, डॉ. बापट यांच्यासारख्या जिव्हाळ्याच्या मित्रपरिवाराशी गप्पा मारण्यात ते रमत. बालगंधर्वांची नाटके पाहण्याचा शौक त्यांनी हौशीने पूर्ण केला होता. सुलोचना चव्हाणांच्या लावण्या ते अगदी रसिकतेने ऐकत. गुजराथी कुटुंबाला शोभेल अशी जातीची खवय्येगिरी त्यांच्याकडे होती. तऱ्हेतऱ्हेचे पदार्थ ते अतिशय रसिकतेने खात व इतरांना आग्रहाने खायला घालीत. सुदैवाने

जपानला जाताना विमानतळावर निरोप देताना परिवारातील आप्त श्री. सुभाष देवी,
श्री ठाकोरदास श्रॉफ, श्री. चिमणशेठ, सौ. सद्गुणाबेन व अन्य आप्त.

त्यांची ही हौस पुरविणाऱ्या सद्गुणाबेनसारख्या अन्नपूर्णा पत्नी त्यांना लाभल्याने त्यांची रसना सदैव तृप्त राहिली. अळुवड्या, साबुदाण्याची खिचडी हे उपहाराचे पदार्थ ते आवडीने खात. हापूस आंबा, सर्व प्रकारचे आईस्क्रीम, सुकामेवा हे काही त्यांच्या पसंतीचे खास पदार्थ ! तसेच, दुकानातून तेलातुपाचे डबे पुण्यातील अनेक सुप्रसिद्ध हॉटेलांकडे जात. त्यांच्याकडून हॉटेलमधील, एखादा चिमणशेठना आवडणारा खास पदार्थ आवर्जून, प्रेमाने पाठविला जाई ! मंडईतील श्रीकृष्ण भुवनमधून खमंग कांद्याची भजी येत. गुरुवार पेठेतील पटेल ब्रदर्सकडून ढोकळा येई आणि मग दुकानात रसिकतेने या पदार्थांचा समाचार घेतला जाई ! डॉ. ए. आर्. परांजपे यांच्या घरी कांदेपोहे खाण्याचा दर रविवारचा परिपाठच होता. याच खवैय्येगिरीपोटी चिमणशेठचे आणि बॉंबे विहारचे मालक श्री. किशोरभाई गाठाणी यांचे सूत जुळले होते ! घरातील प्रत्येक समारंभात किशोरभाईकडे केटरिंगची व्यवस्था असे. तेही अतिशय आस्थेने चिमणशेठना तऱ्हेतऱ्हेचे गुजराथी पदार्थ खिलवत ! पदार्थ चांगला जमल्याची चिमणशेठची पावती मिळाली की किशोरभाईच्या चेहऱ्यावर समाधानाचे हास्य उमटे !

परमेश्वराने दिलेले आयुष्य भाभींच्या साथसंगतीने सार्थकतेने, तृप्तीने ते जगले असेच म्हणावे लागेल. वडिलांच्या पावलावर पाऊल ठेवून मोहन आणि जयंती ही त्यांची मुलेही कर्तृत्ववान निघाली. मुलगी सिंधू सुस्वभावी होती. सुस्थळी सुखाने नांदत होती. जावई प्रकाश हे त्यांचा तिसरा मुलगाच होते. मुलगी सिंधू व आम्ही दोघी सुना – मोहिनी व नलिनी तिघींनाही ते आपल्या मुलीच मानत व समान भावाने वागवत. केवळ आमच्याच बाबतीत नव्हे तर सर्वांनाच दुजाभाव न करता समानतेने वागविण्याची त्यांची वृत्ती ही कौटुंबिक स्वास्थ्याचे गमक सांगून जाते. गीतेश उर्फ सोन्या, विशाखा, विपुल व अदिती या नातवंडांबरोबर खेळण्यात ते रममाण होत.

चिमणशेठना प्रवासाची खूप हौस होती. भारतातील नाथद्वार, बद्रिनारायण-केदारनाथ, द्वारका, तिरुपती इ. सर्व महत्त्वाची तीर्थस्थळे, ठिकाणे त्यांनी आवडीने पाहिली. इतकेच नव्हे तर त्यांचे परममित्र डॉ. ए. आर्. परांजपे व त्यांच्या पत्नी सौ. मंगला परांजपे यांच्यासमवेत चिमणशेठनी व सद्गुणाबेननी जपानचा दौरा केला. शेवटच्या आजारपणापूर्वी आम्हा सर्वांना - मुले, मुली व नातवंडांना घेऊन ६ दिवस ते नाथद्वाराला राहिले ! हा आपला शेवटचाच एकत्र प्रवास अशी एक अज्ञात हुरहूर त्यांच्या जीवाला लागली असावी. कारण तेव्हा मुलांनी, सुनांनी, जावयाने कोणतेही कारण न सांगता प्रवासाला यावेच अशी त्यांची तीव्र इच्छा होती !



अदिती व विशाखा या नातींसह दादाजी चिमणशेठ !

चिमणशेठचे वडील गोविंददास यांची वारकरी पंथावर श्रद्धा होती. तीच परंपरा पुढे चालवीत चिमणशेठ नेहमी पंढरपूरला व तुळजापूरला देवदर्शनाला जात. अष्टविनायकांपैकी रांजणगावच्या गणपतीवर त्यांची खूप श्रद्धा होती. नगरला, औरंगाबादला नातेवाईकांकडे जायचा योग वारंवार येई. त्या, प्रत्येक वेळी रांजणगावला गणपतीचे दर्शन घेऊन पुढे जाण्याची कुटुंबाची प्रथाच पडली होती. तिथून पुढे वाटेवर सरदवाडी लागायची. तेथील 'विजय हिंदू हॉटेल' या दुकानात भेळ खायची, चहा घ्यायचा व मगच पुढे जायचे असा पायंडा होता. शिरूरचे गिऱ्हाईक असलेले व्यापारी श्री. सुमतिलाल दलिचंद दुग्गड यांच्या शेतावर वर्षातून एकदा हुरडा पार्टी झडायचीच ! त्यासाठी पुण्यातून बस ठरवून सर्व जवळचे नातेवाईक, मुले, नातवंडे, डॉ. परांजपे, डॉ. बर्मेचा यासारखे जिवलग मित्र या सर्वांसह चिमणशेठचे प्रस्थान व्हायचे !

प्रवासाची एवढी हौस असलेल्या चिमणशेठना जीवनातील प्रवास संपवून परलोकीच्या प्रवासासाठी एवढ्या लवकर प्रस्थान ठेवावे लागेल असे वाटले ही नव्हते ! ९६ सालापासून त्यांच्या प्रकृतीच्या तक्रारी वाढायला सुरुवात झाली होती. त्यांना अनुवंशिकतेने आलेला मधुमेहाचा विकार पूर्वीपासूनच अनेक वर्षांचा साक्षीदार होता. त्यात व्यवसायातील ताण-तणावांमुळे रक्तदाबाचाही त्रास सुरू झालेला होता. त्यातच आतड्याच्या कोलायटीसने डोके वर काढले होते. या दुखण्यांच्या लढाईत आपण फार टिकू शकणार नाही असे त्यांना आतून वाटू लागले होते. ज्या ज्या म्हणून इच्छा राहिल्यात असे त्यांना वाटे त्या त्या कुटुंबियांसमवेत ते पूर्ण करीत चालले होते.

मागे उभे - जावई श्री. प्रकाश, मुलगी सौ. सिंधू, सून सौ. मोहिनी व मुलगा श्री. जयंतीलाल.
बसलेले - सून सौ. नलिनी, नात चि. अदिती, पत्नी सौ. सद्गुणाबेन, श्री. चिमणशेठ, मुलगा श्री. मोहनलाल

आमच्या घरी दोन-तीन दिवस राहायचेच असे अनेक दिवसांपासून त्यांच्या मनात होते. तथापि, व्यवसायातील व्यापामुळे ते जमले नव्हते. काही कार्यक्रमासाठी धाकटा मुलगा जयंती व सून मोहिनी नगरला गेले असताना चिमणशेठ व भाभी दोघेच घरी होते व आमच्याकडे राहण्याचा योग जुळून आला. तीन दिवस अतिशय आनंदात, समाधानात गेले. आवडीचे पदार्थ केले. गप्पागोष्टी झाल्या. आणखी राहण्याचा मोहनने व मी त्यांना खूप आग्रह केला. पण त्यांना घरी जाणे आवश्यक होते. त्यांना निरोप देताना डोळे अश्रूंनी भरून आले होते ! जाताना अदितीने - त्यांच्या नातीने व मी त्यांना म्हटले, ''बाबा, आता परत राहायला येणार ना ?'' त्यावर ते म्हणाले, ''हो हो ! येणार ना ! नक्कीच येणार ! हे जंटल्मन्चं प्रॉमिस आहे !'' सदैव जबान सांभाळणाऱ्या चिमणशेठनी आयुष्यात एवढं एकच प्रॉमिस मोडलं !

घरी गेल्याबरोबर त्यांना कंबरदुखीचा त्रास सुरू झाला म्हणून रूबी नर्सिंग होममध्ये फोटो काढले. नंतर उपचारासाठी संजीवन हॉस्पिटलला हलविलं. ४-५ दिवसात ट्रॅक्शन घेऊन घरी परतायचं असंच सर्वांना वाटलं होतं. पण ४ थ्या दिवशी अचानक आतड्यातून कोलायटीसचे व्रण फुटून रक्तस्राव सुरू झाला. तो काही केल्या थांबेना ! ८-१० दिवस झाले तरी रक्तस्राव आटोक्यात येईना ! या काळातही चिमणशेठ कमालीचे शांत होते. हास्यविनोद करीत होते. धैर्याने आजाराशी सामना करीत होते. त्यांची इच्छाशक्ती इतकी जबरदस्त होती, की ते या संकटातून नक्कीच पार पडणार असं केवळ आम्हालाही नव्हे तर डॉक्टरांनादेखील वाटत होतं. या गंभीर प्रसंगात त्यांच्या रसिकतेचा आगळाच प्रत्यय सर्वांना आला. एकीकडे रक्तस्राव होतोय, बाटलीतून रक्त देणं चालू आहे, असं गंभीर वातावरण बदलून टाकण्यासाठी त्यांनी चक्क लावण्यांची कॅसेट लावायला लावली. वृद्धावस्थेतील त्यांचे हे तरुण हिरवं मन सर्वांना टवटवी देऊन गेलं !

अखेर डॉक्टरांनी शस्त्रक्रिया करून आतड्यांचा रोगग्रस्त भाग काढून टाकण्याचं ठरविलं ! ऑपरेशन म्हटलं की सर्वांना धडकी भरतेच ! नातेवाईकांना श्वास रोखून धरायला लावणारं ऑपरेशनही यशस्वीपणे पार पडलं. शेकडोंच्या

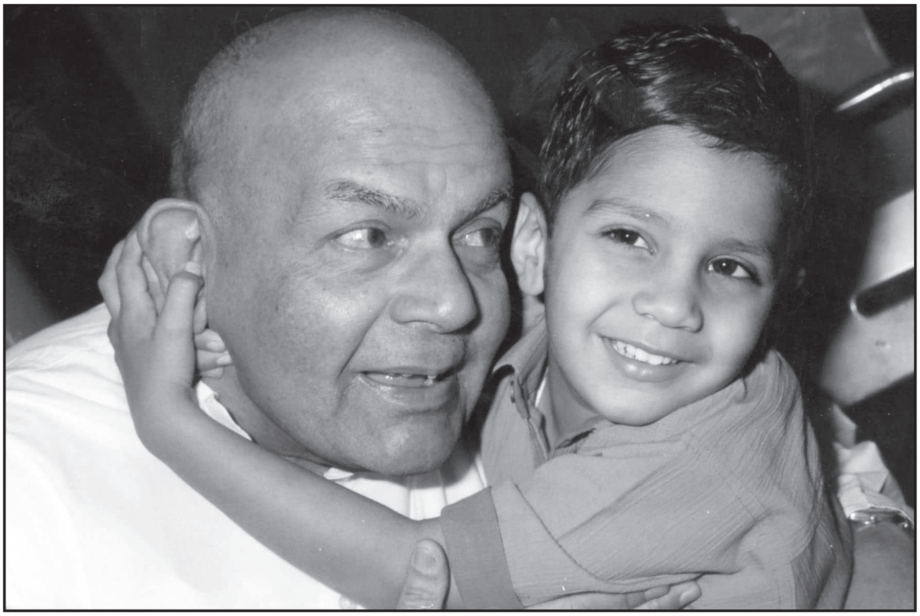
जपानच्या दौऱ्यात डॉ. ए. आर्. परांजपे, सौ. मंगला परांजपे यांच्या समवेत श्री. चिमणलालजी व सौ. सद्‌गुणाबेन

संख्येने नातेवाईक, मित्र चिमणशेठना भेटायला येत होते. नंतरचे १५ दिवस प्रकृतीत लक्षणीय सुधारणा होत होती. बरं वाटलं होतं. आता घरी परतायचे असे बेत चालले होते. पण विझण्यापूर्वी दिव्याची ज्योत मोठी होते, तशी ती फसवी सुधारणा होती. त्याचवेळी विकारांनी उचल खाल्ली. मेंदू, मज्जारज्जू, मूत्रपिंड अशा अवयवांच्या कार्यामध्ये गुंतागुंत होऊन शरीर प्रकृती खालावू लागली ! हे जेव्हा चिमणशेठनी जाणलं तेव्हा मात्र त्यांची जगण्याची इच्छा एकदम कमी झाली !

आतापर्यंत मृत्यूशी देखील झुंज दिली ! मृत्यूनं दोन – तीन वेळा दरवाजे खटखटवले. त्याला सुद्धा त्यांनी शर्थीनं रोखून धरलं ! पण अखेरीस नाईलाज झाला. तेव्हा हा महारथी ८ जुलै ९७ ला दुपारी १२ वाजून ५० मिनिटांनी मृत्यूला शांतपणे सामोरा गेला.

समुद्राच्या लाटांशी खेळण्यात रमलेले श्री. चिमणशेठ व सौ. सद्‌गुणाबेन

चिमणशेठ गेले तरी भवानी पेठेतील मे. चिमणलाल गोविंददास हे दुकान भवानी पेठेत चिमणशेठच्या कीर्तीचा वारसा सांगत तेवढ्याच धडाडीनं व सचोटीनं चालू आहे. अनेकदा व्यवसायातील प्रमुख, कर्तबगार व्यक्ती निवर्तली की व्यवसायाला ओहोटी लागलेली दिसते. येथे तसं झालं नाही. कारण वर्षानुवर्षे चिमणशेठच्या जवळ बसून



'मोठेबाबा, मी तुमच्यासारखाच मोठा होणार !' इति विपुल – चिमणशेठजींचा लाडका नातू !

त्यांचे धाकटे बंधु कन्हैयालाल, मुलगा जयंतीलाल व पुतण्या केतन यांनी व्यवसायाचे जे धडे गिरवले त्याची परिणती व्यापारातील यशात झाली नाही तरच नवल ! कुठल्याही विद्यापीठात अथवा मॅनेजमेंट इन्स्टिट्यूटमध्ये जे शिक्षण मिळणार नाही ते चिमणशेठच्या या व्यापारी गुरुकुलातून त्यांना लाभलं.

'देखणा देहान्त तो जो सागरी सूर्यास्तसा ।
अग्निचा देऊन जातो रात्रगर्भी वारसा' ।।

या कविवर्य बा. भ. बोरकरांच्या ओळींनुसार चिमणशेठनी हा प्रकाशाचा वारसा पुढच्या पिढीला देऊनच देह ठेवला.

चिमणशेठच्या या संपूर्ण जीवनपटाकडे पाहिलं की 'झुंज' हाच त्यांच्या जीवनातील परवलीचा शब्द होता, असं दिसून येतं. लहानपणी दारिद्र्याशी झुंज, मोठेपणी व्यवसायात, सरकारी अधिकारी, प्राप्तीकर अधिकारी, पोलीस यांच्याशी झुंज, हमाल पंचायतीच्या अन्यायाविरुद्ध झुंज अशा अनेक लढाया ते हार जीत यांची पर्वा न करता खेळले. भेसळ, भ्रष्टाचार, फसवणूक या ढगांनी भरलेल्या भारतवर्षाच्या सध्याच्या आकाशात चिमणशेठसारखी एखादी वीज, सचोटी, प्रामाणिकपणा, धडाडी, स्पष्टवक्तेपणा व जिद्द या सद्‌गुणांच्या प्रकाशाची रेखा उमटवून, तळपून जाते ! चिमणशेठच्या या चरित्रापासून स्फूर्ती लाभून सचोटीचे आणि धडाडीचे कर्तृत्ववान नागरिक जीवनाच्या प्रत्येक क्षेत्रात निर्माण झाले तर ते त्यांचं उचित स्मारक ठरेल !

‘डोळिया आषाढ बरसला’

व्यापारात असतो नेहमीच व्यवहार ।
तत्त्वांचा ज्याने नाही केला व्यापार ।।

चिमणलाल जो जाणता राजा ।
नाही केला औदार्याचा गाजावाजा ।।

जीवनात बनुनी दाविले लक्ष्मीपती ।
धुंदीत कधी न राहिली मती ।।

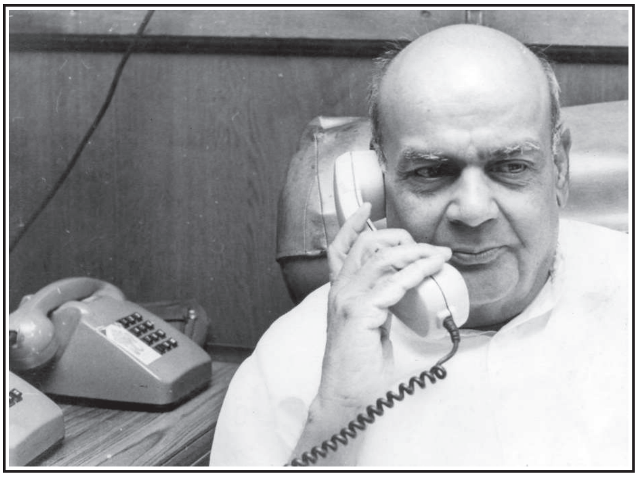
वैभवात मिरविला नाही तोरा ।
प्रयाण केले लेउनी कीर्तीचा तुरा ।।

सद्‌गुणांचा धनी ज्याची पत्नी सद्‌गुणा ।
लौकिकाच्या सोन्याचा ठेविला खजाना ।।

मोहन, जयंती, सिंधुचा वत्सल पिता ।
कुठे शोधणार उन्हामध्ये सावलीचा पत्ता ।।

क्षणोक्षणी दाटूनी येतो उमाळा ।
प्रथम स्मृतिदिनी डोळिया आषाढ बरसला ।।

ॲड. सौ. प्रतिभा सुभाष देवी.



चिमणशेठ व्यापारमहर्षी ललाम दुनियेला

अव्याहत उद्योग चोख अन् रोख जयें केला ।
चिमणशेठ व्यापारमहर्षी ललाम दुनियेला ।।

अर्थार्जन ही तप:साधना अवघड पुरुषार्थ ।
दैवयोग तो नाही अथवा नाही विधिलेख ।।
अनन्यभावे सतत परिश्रम धैर्याने करिता ।
लाभदेवता खचित अवतरे हेच खरे देख ।।
चरित्र तुमचे हेच सांगते उद्यम दुनियेला ।

ग्राहक तुमचा जीवनसाथी जिवापाड जोडा ।
लबाड छद्मी गहाळ धंदा निश्चयेच तोडा ।।
शब्दासाठी हानिहि सोसा अवघड समयाला ।
शब्द, भरवसा हेच भांडवल साधक लाभाला ।।
चरित्र तुमचे हेच सांगते उद्यम दुनियेला ।

व्यापारी हा साधी विनिमय वित्त नि वस्तुंचा ।
सेवाव्रत तो अविरत करतो पूजक लक्ष्मीचा ।।
परखड वाणी अचूक सेवा मान ताठ ज्याची ।
शून्यामधुनी विश्व निर्मितो भीति न कोणाची ।।
चरित्र तुमचे हेच सांगते उद्यम दुनियेला ।

प्रा. राम डिंबळे

चिमणशेठना ऊर्फ आमच्या ती. बाबांना लावणी खूप आवडायची ! आजारपणात एकीकडे रक्तस्राव होतोय व दुसरीकडे रक्ताची बाटली लावलीय अशा गंभीर वातावरणात ती. बाबांनी सुलोचना चव्हाणच्या लावण्यांची कॅसेट लावायला सांगितली. हा प्रसंग हृदयाला भिडून गेला. त्यांना माझी श्रद्धांजली वाहण्यासाठी मला लावणीचा सूर सापडला ! लावणी ही जशी शृंगारिक आहे तशीच करुण, अध्यात्मपर अशीही आहे. ती. बाबांच्या आवडत्या लावणीच्या शैलीत माझी काव्यसुमनांजली अर्पण करते.

अहो, तुम्ही धडाडीचे व्यापारी

या पवित्र पुण्यनगरीत
व्यापाराची भवानी पेठ
चिमणशेठ हे नाव झळकले, सूर्य जसा अंबरी।
आप्तमित्रजन म्हणती तुम्हा सचोटीचे व्यापारी।

अहो, तुम्ही धडाडीचे व्यापारी।। धृ ।।

केला तुम्ही नेक व्यापार
सेवा दिली जना तत्पर
गरिबीचेही भान तुम्हाला असता लक्ष्मी दारी।। १।।

अहो, तुम्ही धडाडीचे व्यापारी।।

दिली अन्यायाशी झुंज
जणु तळपे गगनी वीज
सत्यनिष्ठ ही परखड वाणी भ्रष्टांना फटकारी।। २।।

अहो, तुम्ही धडाडीचे व्यापारी।।

दिला शब्द पाळी जबान
तत्त्वाशी तुमचे इमान
तुम्ही जाहला तेलसम्राट या उद्यम – दरबारी ।। ३।।

अहो, तुम्ही धडाडीचे व्यापारी ।।

– डॉ. सौ. नलिनी मोहन गुजराथी

कौटुंबिक सोहळ्याचा आनंद क्षण !

श्री. चिमणलालजी, त्यांचे मातापिता, सर्व बंधुभगिनी त्यांच्या परिवारासहित

शेठ चिमणलाल गोविंददास मेमोरियल ट्रस्टचा परिचय

पुण्यातील सुप्रसिद्ध तेलातुपाचे व्यापारी कै. श्री. चिमणलाल गोविंददास गुजराथी यांचे दि. ८ जुलै १९९७ रोजी निधन झाले. त्यांच्या स्मृती चिरंतन राहाव्यात या हेतूने त्यांच्या पश्चात् त्यांच्या कुटुंबियांनी 'शेठ चिमणलाल गोविंददास मेमोरियल ट्रस्ट' या नावाचा विश्वस्तनिधी स्थापन केला आहे.

व्यापार, उद्योगाशी संबंधित क्षेत्रामध्ये तसेच शैक्षणिक, सामाजिक व आरोग्यविषयक क्षेत्रांमध्ये विविध उपक्रम राबविण्याचा ट्रस्टचा हेतू आहे. या ट्रस्टमध्ये त्यांच्या कुटुंबियांनी काही निधी गुंतविला आहे. या रकमेवरील व्याजातून विविध उपक्रम पार पाडण्याची, तसेच विविध पुरस्कार व देणग्या देण्याची योजना आहे. त्यानुसार –

१) दरवर्षी महाराष्ट्राच्या व्यापार व उद्योग क्षेत्रातील धडाडीच्या व सचोटीच्या दोन कर्तृत्ववान उद्योजक व व्यापाऱ्यांना प्रत्येकी रु. १५,०००/– चा पुरस्कार देण्यात येतो. त्यासाठी दरवर्षी व्यापाऱ्यांकडून अथवा सूचकांकडून आवेदने मागविण्यात येतात व तज्ज्ञ व्यक्तींच्या निवड समितीकडून योग्य व्यक्तींची निवड केली जाते.

२) तसेच प्रतिवर्षी शैक्षणिक किंवा सामाजिक आणि आरोग्यविषयक क्षेत्रात कार्य करणाऱ्या दोन संस्थांना प्रत्येकी रु. १५,०००/– पर्यंतचे आर्थिक साहाय्य देण्यात येते. त्यासाठी दरवर्षी विविध संस्थांकडून अथवा सूचकांकडून आवेदने मागविण्यात येतात व तज्ज्ञ व्यक्तींच्या निवड समितीकडून योग्य व्यक्तींची निवड केली जाते.

ट्रस्टच्या निधीत भर पडून तो वाढता राहावा यासाठी कै. चिमणशेठच्या आप्तजनांना, मित्र परिवारास तसेच व्यापारी बंधूंना सढळ हाताने देणग्या देण्याचे ट्रस्ट आवाहन करीत आहे. या देणग्यांना प्राप्तीकर खात्याकडून कलम ८० जी अन्वये सूट मिळालेली आहे. (क्र. (pn/T/80G/1371/dated 15/6/98).)

तरी ट्रस्टला भरघोस आर्थिक साहाय्य देऊन या कार्यात सक्रिय सहभागी व्हावे, ही विनंती.

* * * *