

১৯৮২-র ২৪, ২৬, ২৭ ও ৩০ মার্চের 'যুগান্তর'-এ প্রথম প্রকাশিত ও
২ নভেম্বর ২০০৩-এর 'কর্মক্ষেত্র'-য় পুনর্মুদ্রিত।

স্বাধীন কাজ

আজ একটা নতুন কাজের কথা শোনাব। সে কথা থেকে অনেকের জন্য কাজ ফলতে পারে। বড় আশা নিয়ে লিখছি। এই আশা সফল হবে কিনা সেটা নির্ভর করছে আপনাদের ওপর। আপনারা কতজন আজকের এই কাজের কথা থেকে আগ্রহভরে কাজ কুড়িয়ে নেবেন, তার ওপর।

একটা জিনিস লক্ষ করেছেন? সব শিল্পেই পণ্যের প্রচার ও বিক্রি ব্যবস্থা একটা খুব বড় ব্যাপার। তা সে জুতো বা জামা-কাপড়, দাঁতের মাজন কি প্রসাধন দ্রব্য, টর্চের ব্যাটারি কি টিভি যাই হোক না কেন।

সে তুলনায় আমাদের বইয়ের ব্যবসাতে অর্থাৎ প্রকাশন-শিল্পে এখনও শৌখিন, সেকেলে, অসংগঠিত, অবৈজ্ঞানিক ব্যবস্থারই রাজত্ব। এদেশে যাঁরা নিতান্ত নিজগুণে নিজের গরজে খুঁজে পেতে বই কেনেন, প্রকাশকরা শুধু তাঁদের জন্যই বই ছাপেন। ফলে একেকটা বই সামান্য দুয়েক হাজার ছাপলেই ঢের। বেশিরভাগ বাংলা বই ছাপা হয় ১১০০। বিক্রি হতে কখনও কখনও বছরের পর বছর চলে যায়। এর কারণ একটাই। সম্ভাব্য পাঠকদের ক্রোতা বানানোর অবিরাম কোনও উদ্যোগ প্রকাশকদের নেই বললেই চলে। অন্য সব শিল্পে কিন্তু প্রকৃত ক্রোতাদের সীমানা ছাড়িয়ে সবসময় ভবিষ্যতের সম্ভাব্য ক্রোতা তৈরির নির্ভুল ও ফলপ্রসূ উদ্যোগ চলতেই থাকে।

আমার মনে হয় কোনও প্রকাশন সংস্থা বা সম্মিলিতভাবে প্রকাশকদের কোনও সমিতি সামান্য উদ্যোগেই বই বিক্রির একটা বৈপ্রবিক ব্যবস্থা চালু করতে পারেন। সারা পশ্চিমবাংলা জুড়ে, ক্রমশ আসাম, ওড়িশা, ত্রিপুরা, দিল্লি, বম্বেতেও কয়েকটি পর্যায়ে পাঁচ-দশ হাজার স্বাধীন বিক্রয়-প্রতিনিধি নিয়োগ করতে পারেন। এর ফল সুদূরপ্রসারী। ঘরে বসে বই। ঘরে ঘরে বই। বই বিক্রির মতো একটা রুচিপূর্ণ কাজকে হাজার হাজার তরুণ জীবিকা হিসাবে নিতে পারেন।

কলেজ স্ট্রিট পাড়ায় বাংলা বইয়ের আঁতুড়ঘর। ওই অঞ্চলে বা কাছাকাছি কোনও জায়গায় কলকাতা পুরসভা কি বইয়ের একটা বহুতল সুপার মার্কেট বানিয়ে দিতে পারেন না? চার-পাঁচটা লিফটওলা পনেরো-কুড়ি তলা বাড়ি। কী স্থাপত্যের সৌন্দর্যে, কী স্থান সঙ্কলনের দিক থেকে ওই বই-বাজার হতে পারে কলকাতার এক পরম গর্ব, বাঙালীর চোখের মণি। ম্যুরাল শোভিত, স্থায়ী প্রদর্শন ও বিক্রয় কক্ষ-সমৃদ্ধ ও এইরকম আরও অনেক ঐশ্বর্যে সাজিয়ে আমাদের বই-বাজারকে আমরা করে তুলতে পারি কলকাতার চলতি মুহূর্তের বৃহত্তম গ্রন্থাগার। বাঙালীর সবচেয়ে বড় মানস ভ্রমণের দেশ। গুরুত্বপূর্ণ পর্যটন কেন্দ্র।

এদিকটা খুব সংক্ষেপে বললাম। শুধু একটা ভাবনার আভাস।

আপাতত এত বড় কল্পনা নিয়ে বসে না থেকে এই মুহূর্তেই কে কীভাবে বাংলা প্রকাশন শিল্পে স্বাধীন বিক্রয়-প্রতিনিধি হতে পারেন, শুরু করতে পারেন কর্মজীবন, সেটাই জরুরি। সে-বিষয়ে বিস্তারিত বলার আগে এই কাজে আগ্রহীদের কাছে একটা প্রশ্ন: ঘুরে ঘুরে আপনার মেলামেশার ক্ষমতা ও বিক্রয়প্রবণতাকে কাজে লাগিয়ে সপ্তাহে চার-পাঁচ হাজার টাকার বই বিক্রি করা খুব কি অসম্ভব মনে হচ্ছে? কোনও সংস্থায় এই ধরনের চাকরি পেলে কিন্তু এর থেকে ঢের বেশি টাকার বই বিক্রি করা একেবারে বাধ্যতামূলক। তাহলে স্বাধীনভাবে করলেই বা পারবেন না কেন! যাঁরা পারবেন, তাঁদের জন্য কিছু দিকনির্দেশ ভেবেছি।

প্রকাশন সংস্থাগুলি যদি এই নতুন উদ্যোগে নাও সামিল হন তাহলেও আপনি এই কাজটিকে জীবিকা করে নিতে পারবেন। সপ্তাহে চার-পাঁচ হাজার টাকার বই বিক্রি মানে মাসে প্রায় চার-পাঁচ হাজার টাকা লাভ।

(২)

কিছু বই আছে যার চাহিদা অমর। সারা বছর বিক্রি লেগেই আছে। ঘরে ঘরে দরকার, এসব বই চিরায়ু। বছরের পর বছর শুধু বিক্রি হবার জন্যই জন্মেছে।

তা সত্ত্বেও এইসব বই মনে মনে যত জন কেনেন, আসল ক্রোতা তার দশ ভাগের একভাগও না। তার কারণ কেনার কথা ভাবলেই তো আর হাতের কাছে বই পাওয়া যায় না।

এরকম অন্তত ৫০-৬০টি বইয়ের নাম আমি এই মুহূর্তেই বলে দিতে পারি। কিন্তু আমার বিশেষ ইচ্ছে যাঁরা শেষ পর্যন্ত বই বিক্রির এই কাজটিকে জীবিকা করে নেবেন তাঁরা নিজেরাই ঘুরে দেখে, চিনে, বুঝে, এইসব বিক্রিবহুল বইয়ের তালিকা তৈরি করে নিন।

আচ্ছা যদি এমন হয় যে, আপনিই ওইসব সেরা বিক্রিওলা বইয়ের প্রকাশক! ওরকম যত বই আছে মনে করুন সব একা আপনিই প্রকাশ করেছেন!

সত্যি তা হতে গেলে আপনাকে কম করেও কয়েক লক্ষ টাকা নিয়ে শুরু করতে হবে। কাগজের দাম, ছাপার খরচ, বিজ্ঞাপনের খরচ, বাড়িভাড়া, কর্মচারীদের মাইনে, বিক্রোতার কমিশন, শিল্পীর পারিশ্রমিক, লেখকের রয়্যালটি— এরকম হাজারো খাতে হাজার হাজার টাকা ব্যয়। এতরকম খরচের বিনিময়ে আয়ের পথ কিন্তু একটাই। শুধু বিক্রি।

এই কাল্পনিক (কাল্পনিক এই জন্যে যে, কোনও একটি প্রকাশন সংস্থা তো আর সব কটি সেরা বইয়ের প্রকাশক নন, হতেও পারেন না) ব্যবসাস্টা যে দারুণ লাভজনক সে-বিষয়ে নিশ্চয়ই সন্দেহ নেই। এই ব্যবসায়ের নামতে চান? নিশ্চয়ই ভাবছেন, অত মোটা মূলধন পাবেন কোথা থেকে?

মাত্র চার-পাঁচশো টাকা নিয়েই এটা শুরু করা যায়। কীভাবে? প্রত্যেক প্রকাশন সংস্থা থেকে বেছে বেছে শুধু তাঁদের সেরা বইগুলি কিনে নিন। প্রকাশকদের ছাপানো গ্রন্থতালিকা দেখে ও অন্যদের সঙ্গে

আলোচনা করে বই বাছবেন।

১০০ টাকার বই আপনি পাবেন ৭৫ টাকায়। ৪০০ টাকার বই পাবেন ৩০০ টাকায়। অর্থাৎ কম করেও শতকরা ২৫ টাকা কমিশন। প্রতি সপ্তাহে যদি আপনি মাত্র ৩,০০০ টাকা দিয়ে ৪,০০০ টাকার বই কিনে তা বিক্রি করে ফেলতে পারেন, তাহলে আপনার মাসিক আয় কত হয়? ৪,০০০ টাকা। রাস্তার খরচ হিসেবে মাসে ১,০০০ টাকা বাদ দিয়েও হাতে থাকে ৩,০০০ টাকা। এটা কোনও ধাঁধা বা হেঁয়ালি নয়, নয় কোনও রূপকথা। একেবারে বাস্তব সত্যি।

আর যাঁরা অসম্ভবকে সম্ভব করার জন্যেই জন্মেছেন, কেবল অবিচারের বলি হয়ে, কোনওরকম কোনও সুযোগের অভাবে কোথাও কোনও চাকরি পাননি, তাঁরা নিশ্চয়ই মেধা, জেদ ও মেরুদণ্ডের জোরে সপ্তাহে আরও বেশি টাকার বই স্বচ্ছন্দে বিক্রি করতে পারেন। তাঁদের মাসিক আয় মোটামুটি ভালো একটা চাকরিকেও হার মানাবে! যাঁরা ওইসব বইয়ের প্রকাশক তাঁরা কিন্তু লাভের এরকম রোমাঞ্চকর হার (৩,০০০ টাকা বিনিয়োগ করে মাসিক ৩,০০০ টাকা আয়) ভাবতেই পারেন না। তাঁদের খরচের খাত অনেক, আয়ের পথ একটাই। আপনার খরচের খাতও একটি (শুধু বই কেনা আর সেইসঙ্গে সামান্য পথ খরচা), আয়ের খাতও একটি।

“কলেজ স্ট্রিট পাড়ায় বাংলা বইয়ের আঁতুড় ঘর। ওই অঞ্চলে বা কাছাকাছি কোনও জায়গায় কলকাতা পুরসভা কি বইয়ের একটা বহুতল সুপার মার্কেট বানিয়ে দিতে পারেন না? চার-পাঁচটা লিফটওয়াল পনেরো-কুড়ি তলা বাড়ি। কী স্থাপত্যের সৌন্দর্যে, কী স্থান সঙ্কলনের দিক থেকে ওই বই-বাজার হতে পারে কলকাতার এক পরম গর্ব, বাঙালীর চোখের মণি। মুরাল শোভিত, স্থায়ী প্রদর্শন ও বিক্রয় কক্ষ-সমৃদ্ধ ও এই রকম আরও অনেক ঐশ্বর্যে সাজিয়ে আমাদের বই-বাজারকে আমরা করে তুলতে পারি কলকাতার চলতি মুহূর্তের বৃহত্তম গ্রন্থাগার। বাঙালীর সবচেয়ে বড় মানস ভ্রমণের দেশ। গুরুত্বপূর্ণ পর্যটন কেন্দ্র।”

বাঙালী বই ভালোবাসে। কলকাতায় মাত্র কয়েক বছরে বইমেলা যেরকম জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে তাতেই এর প্রমাণ পাওয়া যায়। প্রতি বছরই মেলার কদিনে লাখ লাখ টাকার বই বিক্রি হয়ে যাচ্ছে। এবছরের পুস্তকমেলায় বিক্রির পরিমাণ ১ কোটি টাকা হতে পারে বলে উদ্যোক্তারা আশা করছেন। শুধু কলকাতায়ই নয়, বইমেলা জেলায় জেলায় ছড়িয়ে পড়ছে।

আজকাল আরেকটা সুলক্ষণ। নিতান্ত দরিদ্র পিতাও তাঁর ছেলেমেয়ের জন্য দু-চারখানা ছড়া ছবি কবিতা রূপকথা না কিনে পারেন না। ছেলেমেয়ের হাতে নানা ধরনের বই দিতে না পারলে কোনও মা-বাবারই মন ভালো থাকে না। বেশ কয়েক বছর আগে নানা অঞ্চলে ঘুরে ঘুরে খবরের কাগজে ছোটদের কথা লিখতাম, তখন একটা জিনিস দেখে ভালো লেগেছিল— বাচ্চারাও এমুগে বই-পাগল। স্কুলের শূকনো পাঠ্যপুস্তকের বাইরে নিত্যানতন বই না হলে এখন ছোটদেরও আর মন ভরে না।

(৩)

দেখবেন দূর-দূর গ্রাম-গঞ্জ থেকে সেখানকার প্রাইমারি স্কুলের প্রধান শিক্ষক বা আর কেউ কলকাতায় আসছেন, স্কুলের বার্ষিক পুরস্কারের বই কিনতে। একটু মনোমতো বই বাছাই করে কিনতে হলে কাঁথি, কালনা, কাকদ্বীপ ছেড়ে কলকাতায় আসতেই হয়।

এছাড়া বিয়ের তারিখে মনের মতো উপহার গ্রন্থের খোঁজে অফিসের পর বাঙালীবাবুদের একবার বইপাড়া না ঘুরে গেলেই নয়। পাড়ায় কোনও বাচ্চার জন্মদিনে (আজকাল প্রায় বাচ্চামাত্রেরই জন্মদিন পালিত হয়) প্রতিবেশী বাচ্চাদের মা-বাবার একটা বাড়তি কাজ ছোটদের উপযোগী বই কেনা। দেশের এদিকে ওদিকে, দিগ্বিদিকে হাজার হাজার মানুষ খবরের কাগজে তাঁদের প্রিয় লেখকের নতুন বই বা মনের মতো অন্য কোনও বইয়ের বিজ্ঞাপন দেখেই মনে মনে প্রতিজ্ঞা করেন, এই বইটি কিনতেই হবে। শেষ পর্যন্ত কেনা হয় না। তার কারণ কাছাকাছি ভালো বইয়ের দোকান নেই। কোথাও হয়তো দোকান আছে কিন্তু ওই বিশেষ বইটিই নেই। ওই দোকানেই অর্ডার দিয়ে বইটি আনানো যায় হয়তো, কিন্তু এই জটিল পৃথিবীতে একটা কোনও সদিচ্ছা কতক্ষণ আর জেগে থাকে? পৃথিবীর সেরা ফুলটিও এবেলা ফুটে ওবেলা ঝরে যায়।

খুব সংক্ষেপে শুধু আভাসে-ইঙ্গিতে বিক্রিবহুল জনপ্রিয় ও সেরা বইয়ের সম্ভাব্য বাজারের সামান্য দুয়েকটি হৃদিশ দিলাম। যাঁরা এইসব বই বিক্রির ব্যবসাতে নামতে চান, হতে চান সেরা বইয়ের স্বাধীন ও সম্ভ্রান্ত বিক্রয়-প্রতিনিধি তাঁরা এর ওপর নিজের নিজের বিদ্যে, বুদ্ধি, কল্পনা ও বিচক্ষণতা আর বাজার সম্পর্কে একেবারে নিজের সংগ্রহ করা তথ্য প্রয়োগ করে আরও সম্পূর্ণ বিক্রয়-পরিকল্পনা তৈরি করে নেবেন। কোন প্রকাশকের কোন বইটির চাহিদা খুব বেশি, সে বিষয়ে কিন্তু গোড়াতেই আপনাকে হতে হবে পরম জ্ঞানী। একটা কথা মনে রাখবেন। অভিধান, ছোটদের ছড়া-ছবির বই, মহিলাদের রান্নাবান্না বা উল বোনার বই, ভেষজ, যোগব্যায়াম ইত্যাদি বিশেষ বিষয়ের ওপর বিখ্যাত বই, মহৎ লেখকের রচনাবলি বা এই ধরনের বইয়ের চাহিদা সবসময়ই। প্রকাশকের দোকানে

দোকানে ঘুরে পাড়ার পাঁচজনের সঙ্গে কথা বলে প্রথমেই সেরা বইয়ের একটি তালিকা তৈরি করে নেওয়া দরকার।

সম্মানজনক যে-কোনও শ্রমের কাজ পেলেই যাঁরা বাঁপিয়ে পড়তে প্রস্তুত বলে একটি প্রশ্নমালার উত্তরে আমাকে চিঠি লিখেছেন, যাঁরা কোথাও কোনও কাজ না পেয়ে হতাশ হয়ে ভাবছেন, আমার কোনও দাম নেই, যাঁরা সত্যিই কাজ চান, চান এফুনি শুরু করতে, তাঁরা সত্যিই এফুনি শুরু করতে পারেন। মাত্র চার-পাঁচশো টাকা নিয়েই শুধু করে দেখুন না। তাও জোগাড় করতে না পারলে, প্রথমে দুশো বা একশো টাকা নিয়েই আরম্ভ করে দিন। আরও বড় শুরুর জন্যে বসে না থেকে এখনই খুব ছোট করে শুরু করে দেওয়াই তো ভালো। আরও একটি বাংলা বছর চলে গেল। যে সময় চলে যাচ্ছে তা কি আর কখনও ফিরবে? সময়কে আপনার দরজা থেকে খালি হাতে ফেরাবেন না। কিছু দিন। যত ছোটই হোক, কিছু শুরু করুন। আজ যা ছোট, কাল তা-ই বড় হয়ে ওঠে। বিরাট বটগাছও শুরুতে কিন্তু কড়ে আঙুলের মতো ছোট একটি চারাগাছ মাত্র।

প্রথমে নগদ টাকায় বেছে বেছে শুধু সেরা বই কিনুন ও আগ্রহী ক্রেতা খুঁজে বিক্রি করুন। কিছুদিন পর আপনার সুনাম ও প্রকাশকের সঙ্গে সুসম্পর্ক গড়ে উঠলে আপনি ধারেরও বই কিনতে পারবেন। বিক্রির সীমানাও তখন আরও বাড়িয়ে নিতে পারবেন। হয়তো দূর-দূর প্রতিষ্ঠানে ও বইয়ের দোকানেও আপনি বই সরবরাহ করতে পারবেন। ওযুধ, মোটরগাড়ি কি যন্ত্রপাতি বিক্রির চেয়ে বই বিক্রি করা কি কিছু কম? কখনও না।

প্রকাশক সংস্থাগুলিও স্বাধীন বিক্রয়-প্রতিনিধি নিয়োগে সংঘবদ্ধভাবে এগিয়ে আসতে পারেন। সেক্ষেত্রে রাষ্ট্রায়ত্ত্ব ব্যাঙ্ক বিক্রয়-প্রতিনিধিদের প্রয়োজনীয় মূলধন ঋণ দিতে পারেন।

(৪)

আগ্রহীরা এবার নিজেরাই পথে নামুন। ঘুরুন। দেখুন। তথ্য সংগ্রহ করুন। সেই নিজস্ব অভিজ্ঞতা যোগ করে যে যার শক্তি ও সামর্থ্য অনুযায়ী নিজস্ব পরিকল্পনা তৈরি করে নিন। ব্যবসার নিয়মই এই। আমি আমার সামান্য চিন্তা ও কল্পনা নিয়ে আপনাদের দুয়েকটি পথ দেখাতে পারি মাত্র, পথিক তো আপনাদেরই হতে হবে।

বছর অস্ত যাচ্ছে। চৈত্রের দাহে আমাদের পৃথিবী জ্বলছে। এই কঠিন রুদ্র সময়েই আপনি যদি শুরু করেন তাহলে বছরের কোনও সময়েই আর ভয় নেই। বৈশাখ-জ্যৈষ্ঠের আগুন পেরিয়ে আষাঢ়-শ্রাবণের প্লাবন পেরিয়ে কে আর বসন্তকে ভয় পাবে? আর শীত কাল? আমার তো মনে হয়, শীতই আমাদের সবচেয়ে সুন্দর ঋতু। মানুষের শ্রমের সামর্থ্য বেড়ে যাওয়া সৌন্দর্য নয়?

কদিন পরেই আরও একটি নতুন বছর শুরু হয়ে যাচ্ছে। শীত-বসন্তে এই বছরটা শেষ হবার আগে আপনি পুরোদস্তুর কাজের মানুষ হবেন না কেন? যে-চাকরির বিজ্ঞাপন দেখলে দরখাস্ত করতেনই, আপনি নিজেই নিজেকে ঠিক সেই চাকরিই দিতে পারেন। এখনই হতে পারেন সেরা বইয়ের স্বাধীন বিক্রয়-প্রতিনিধি। একটা কথা বিশ্বাস করবেন কাজের ছোটবড় হয় না, কাজহীনতাই মানুষকে ছোট করে দেয়। ক্রমশ আরও ছোট।