



सांस्कृतिक घडामोर्डीचा साक्षीदार आहे जुन्या आणि नव्या काळाला संधाणारा हा एक सांस्कृतिक पूल आहे, असे म्हणात लगेल.

१ जानेवारी १९३१ रोजी विद्युतरात दीक्षितांनी, माझ्या बडिलांनी दुकानाचे मुहूर्तमेंद्र रोवली होती. अफाट पुस्तक प्रेमापोटी त्यांनी स्वतःचे पुस्तकांचा दुकान सुरु केले. कारण २४ तारीख पुस्तकांमध्येच राहायला मिळेले अशी त्यामागची प्रेरणा होती. 'ओपन शेल्फ सर्विस' हे दुकानाचे वैशिष्ट्य ठरले. अशी सेवा देणारे हे पुण्यातील पहिलेच दुकान. पदेशात विशेषत

पाहला पुकारन, पदवराता विवरणता अमेरिका आणि इंग्लॅंडमध्ये प्रकाशिणी होणारी विविध उत्तमोत्तम इंग्रजी पुस्तके पुणेकराना सहज उपलब्ध होतील, असे विडुलरावांचे तादृष्ट होते. त्यामुळे पु. ल. देशपांडे यांनी त्यांचे चक्क 'इंटरनेशनल दीक्षित' असे नामाभिधान करून टाकल आणि विडुलरावांनी ते सारथ टरविले, डॉ. बाबासाहेब ऑंडेकर, डॉ. सर्वपल्ली राधाकृष्णन, पं. जवाहरलाल नेहरू असे नेते पुण्यात येत तेव्हा दुकानाला आवर्जून भेट देत असत. १९५१ मध्ये पानशेत धरण फुटल्यावर पुण्यात पुराण हाहाकार झाला. पं. नेहरू त्यांतर पुणे भेटीवर आले असता त्यांनी आपणहून इंटरनेशनलला भेट देऊन 'आय अॅंग शुअर, यू विल कम अप,' असा दिलासाप्रीती त्यांनी विडुलरावांना दिला होता. तसेच घडले, विडुलराव पुण्हा तेवढायाचा ताकदीने उभे राहिले. वेगळी दुर्मिळ पुस्तके मिळण्याचे पुण्यातील एकमेंद्र ठिकाण असे आमच्या दुकानाबाबावर म्हटले जात असे. १९४४ मध्ये इंदियांगांधी काही काळ पुण्यात वास्तव्यास असताना पं. नेहरूनी त्यांना लिहिलेल्या एका पत्रात त्यांना हवी असलेली काही पुस्तके इंटरनेशनलमध्ये मिळतील. इतरपक्ष सहजासहजी न मिळण्यारी पुस्तके यांना दुकानात मिळू शकतात, असे कवळविले होते. पुराणतरही हा नावलांकीक कायदा राहिला. पुढील काळातही पुण्यातील नामवंतांप्रमाणांचे आंतरास्त्रीय कीरीतीं क्रिकेटपूर्वी टोनी ग्रेग, नोबेल विजेता प्रथमत लखक विल्यम गोलिंग, प्रसिद्ध व्यंग्याचिकारांकार आर. के. लक्ष्मण, बुकपारितोषिक विजेत्या लेखिका अरुणधती रॅवै, माजी आयपीएस अधिकारी किरण वेदी अशा दिग्गजाना पुणेकर गरिसवाचकांच्या भेटीला आणण्याचे काळ इंटरनेशनलने केले.

आज इंटरनेशनलसह बुकगंगा इंटरनेशनल बुक सर्व्हिस हा फलव तुम्हाला दिसत असेल. त्या मागे मोठे तपश्चर्या आहे. या काळात पुस्तकांचे विषय जसे बदलत गेले, तसा पुस्तक व्यवसायी ह्यापाट्याने बदलला. पूर्वी समीक्षात्मक पुस्तके मोठ्या प्रमाणावर दिसत असत. आता कला, भाषाशास्त्र, संस्कृती या विषयांमधील प्रस्तकांना

संस्कृता या विषयानवाले उत्तरकामा विशेष मागणी नाही. मागणीअभावी हे विभागाच बंद करणे आम्हाला भाग पडले. सध्या व्यवस्थापन, संगणक किंवा जीवनशीलविषयक पुस्तकांना मागणी अधिक आहे. इंग्रजी वाचन वाढते आहे, खे खेरो आहे. मात्र, एकूण वाचन, व्यासंग खरोखरच वाढतो आहे का, हा विवाद्य प्रश्न आहे. अलीकडे पुस्तकांच्या किमती वाढल्या आहेत, त्याचा विक्रीवर परिणाम होतो. अर्थात तेही सापेक्ष आहे.

चापील पुस्तके विकत घेण्याकडे कल
आणखी कमी होत जाईल. एखाडा
पुस्तकाच्या दहा हजार प्रती विकल्प्य
गेल्या वर ते पस्तक आपल्याक

स्थित्य साक्षी

वाढविलेला व्यवसाय बंद करतान
किंवा दुसऱ्या कुणाच्या हाती सोपवितान
मनाला वेदना होणारच; परंतु पूर्णपणे
बदललेल्या बाजारपेठेत ते अपिशहार
आहे. या जाणिवेतूनच मी बुकगंगाचा
साथ मिळवली.
नवे तंत्रज्ञान आत्मसात करून नव्हा
युगाच्या आव्हानाना तोंड देत व्यवसाय
पुढे नेण्यासाठी ताज्या दमाच्या तरु

तराया

पाणीना नारा याचिला बालू दाखलानारा. दिल्ली-मुंबईसारख्या शहरांतील काही विक्रेत्यांनी त्यांची पुस्तकांची दुकानेही बंद केली आहेत. त्याचे कारण हेच की विक्रीवर मोठा परिणाम झाल आहे. त्यामुळे व्यवसाय करणे दिवसेंदिवस अशक्यप्राय होत चालले आहे. त्यातच अमेझॉन, फिलपकार्टसारख्या साइट्स छापील पुस्तकेही सवलतीच्या दरात कमी किंमतीत उपलब्ध करून देत आहेत, त्यांचा आवाका आमच्यासारख्या लहान विक्रेत्यांच्या तुलनेत बराच मोठा आहे आणि त्यांना टक्कर देणे अशक्य झाले आहे.

योजना अशा पद्धतीने पुस्तके विकल्प जातात. ऑनलाइन साइट्सचे आर्थिक गणित जसे आम्हास समजत नाही तसेच या योजनांचे ही आहे. एवढांनी कमी दरात पुस्तके सहज उपलब्ध होतील, तर मग आमच्यासारख्या व्यावसायिकांच्या व्यवसायावर परिणाम होणारच. शिवाय वाचक पुस्तक घेताना ही मूळ प्रत आहे, की पायरेटेचा याचा विचार करीत नाही. आमच्या दुकानांमधून मूळ प्रतच विक्रीसाठी ठेवली जाते. मात्र, अशा योजनांमधून

सर्वच प्रती मूळ असतील, याची खात्र
देता येत नाही. अर्थात वाचकाला इतिव्युत
कमी किमतीत पुस्तक मिळत असेल
तर कागद कसा आहे, छपाई कश्या
आहे, याचा विचार दुय्यम ठरतो.

याणार अनेक पुस्तकप्रभा वाचक अनेक नामवंत, समाजातील अग्रण्यांच्याशी त्यानिमित्ताने पुस्तके आणि त्यांच्यांवर गप्पा रंग असत. कित्येक संध्याकाळी पुस्तकांच्या सहवासात घालवताना पुस्तकांच्या शेळ्फांसीही भावाना जोडल्या होत्या. त्यांच्या सांगवाच्याची अठवण भावविवश करणाऱ्या आहे. नव्या पिढीने पुस्तक विक्रीसाठी नवे प्रयोग करायला हवेत आणि करताना वाचक-विक्रेता हे जिक्काळ्यांनाते कायम करून राहील याकडे ही लाईद्यायला हवे. या पिढीला लोकमान्यवर आणि राजमान्यतेचीही गरज आहे. मॉलमध्ये ठेवलेल्या इतर वस्तूंप्रमाणे पुस्तक हे केवळ उत्पादन नाही. ई-बुक्स ही काळ्याची गरज असू शकते. मात्र पुस्तक हातात घेऊन ते वाचण्याची आनंददायी अनुभव त्यातून मिळू शकती नाही, हे निश्चित.