

जाकिर नगर की गलियों से गुज़रते हुए

ख़दीजा आरिफ़

प्रस्तावना

चूंकि मैं जाकिर नगर के वीडियो पार्लरों पर कोंप्रित अपने शोध से संबंधित कुछ छिटपुट विचारों और स्मृतियों को सुसंगत नोट के रूप में सूत्रबद्ध करने बैठी हूँ मेरे दिमाग् में कुछ घिसे-फिटे सवाल उठ रहे हैं। हो सकता है कि मेरे ये सवाल वास्तविक हों या फिर केवल मेरे बेतरतीब विचार - जो प्रायः एक शोधार्थी के 'कंफ्यूज़न' दिमाग् में गूँजते रहते हैं। पर मुझे इन्हें नोट कर लेने दीजिए क्योंकि इससे किसी का कोई नुक़सान नहीं होने वाला है, उन पाठकों का भी नहीं जो मेरी इन टिप्पणियों को पढ़ते हैं।

एक वीडियो लाइब्रेरी के कितने नाम होते हैं?

वीडियो हाउस

वीडियो स्टोर

वीडियो शॉप

वीडियो पार्लर

अॅडियो/वीडियो होम

'पॉप इन' जैसा कोई चटकीला नाम ...

अथवा, केवल एक दुकान, बिना नाम की!

क्या ये सभी नाम अलग-अलग चीज़ों का संकेत हैं? शायद हाँ! शायद नहीं! ऊपरी तौर पर इनमें



जो अंतर दिखायी पड़ता है वह है दुकान की वास्तविक लंबाई-चौड़ाई अथवा फिर फ़िल्मों की संख्या का, या फिर, यह भी कि इससे उसका किसी प्रकार का संबंध हो ही नहीं।

वीडियो लाइब्रेरी क्या है?

वीडियो लाइब्रेरी वह स्थान है जहाँ लोग आते हैं, अपनी पसंद की फ़िल्में माँगते हैं, किराया अथवा ‘सिक्योरिटी मनी’ जमा करते हैं और “चौबीस घंटे” के भीतर फ़िल्म वापस लौटाने का वादा करके चले जाते हैं। यह वह स्थान है जहाँ फ़िल्में बेची या किराए पर दी जाती हैं और जहाँ से ‘पिकअप’ की जाती हैं। यह वह स्थान है जहाँ बाज़ार और वितरक, डीलर और वीडियो लाइब्रेरी मालिक, लाइब्रेरी मालिक और ग्राहक, तथा ग्राहक और एक विधा के बीच रिश्ते बनते रहे हैं।

वीडियो लाइब्रेरी एक परिवर्तनशील स्थल है। वीडियो शॉप के फ़िजिकल स्पेस की इस परिवर्तनशील स्थिति का संबंध प्रौद्योगिकीय परिवर्तन से है। नयी प्रौद्योगिकी अथवा ‘न्यू मीडिया’ के रूप में वीडियो इस परिवर्तन के दौर से गुज़र चुका है। खास कर तबसे जब 1974 में वीएचएस की शुरुआत हुई थी – आज तक जब वीएचएस इतिहास की वस्तु बन चुकी है और वीसीडी का ज़माना आ गया है।

वीडियो लाइब्रेरी क्या नहीं है?

यह सिनेमाघर, निजी प्रदर्शन स्थल अथवा मिनी थिएटर नहीं है। कई बार यह इलेक्ट्रीशियन की छोटी दुकान भी हो सकती है जहाँ “साइड बिज़नेस” अथवा “सिनेमा के प्रति पैशन” के रूप में वीसीडी बेची अथवा किराए पर दी जाती है। (कम से कम ओखला की ‘असलम इलेक्ट्रीशियन शॉप’ और तूबा कॉलोनी की बिना नाम वाली इलेक्ट्रीशियन शॉप के बारे में तो यह बिल्कुल सच है।

ये विचार आगे भी आते रहेंगे और इससे पहले कि मैं सवाल-जवाब की इस प्रक्रिया में उलझ

जाऊँ, मुझे इस सिलसिले को यही पर रोक देना चाहिए।

इस आलेख का मक्सद दक्षिणी दिल्ली की एक पुनर्वास कॉलोनी, ज़ाकिर नगर के संदर्भ में वीडियो प्रौद्योगिकी के संक्षिप्त इतिहास का जायज़ा लेना है। इसका दूसरा मक्सद वीडियो पार्लर के फ़िजिकल स्पेस, और आज तथा आज से पहले प्रचलित देखने के विभिन्न तरीकों की पड़ताल करना भी है।

ज़ाकिर नगर में 1990 के दशक के आरंभ में ही वीसीआर पर फ़िल्म देखने का चलन शुरू हो गया था। 1980 के दशक के आरंभ में जब वीडियो प्रौद्योगिकी की शुरुआत हुई तो इसने लोगों में हलचल पैदा कर दी। सिनेमा हॉल जैसे सार्वजनिक स्थानों पर फ़िल्म देखने की बजाय अब एक साथ समूह में देखने का ज्यादा निजी और करीबी अनुभव मिलना शुरू हुआ।

1990 के दशक के अंत में केबल और सैटेलाइट चैनलों व अन्य प्रौद्योगिकीय प्रगति के चलते इस परंपरा को बुरे दौर से गुज़रना पड़ा। इस प्रकार वीसीआर पर फ़िल्में देखने का रिवाज कई रूपों में ठंडा पड़ने लगा। इसी बीच कॉर्पैक्ट डिस्क (सीडी) का दौर आया और पायरेटेड मीडिया का “मुक्त प्रवाह” शुरू हुआ तथा पुरानी परंपरा फिर से जीवंत हो उठी, लेकिन इसके साथ ही कई जटिलताएँ और चुनौतियाँ भी सामने आयीं। इस आलेख में व्यक्तिगत जीवनियों/संस्मरणों/वीडियो के वर्तमान और अतीत की झलकियों के माध्यम से ज़ाकिर नगर में वीडियो प्रौद्योगिकी का इतिहास बयाँ करने की कोशिश की गयी है।

कल

वह 15 नवम्बर, 2004 की सुहानी शाम थी। मैं पहली दफ़ा ज़ाकिर नगर के वीडियो पार्लरों पर अपने रिसर्च से संबंधित सवालों पर किसी से बात करने बाहर निकली थी। वह ‘किसी’ और कोई नहीं यासीन भाई थे जिनका पसंदीदा टाइम-पास लोगों को, और ख़ासकर मुझे ज़ाकिर नगर का इतिहास सुनाना है।

लंबे अंधेरे पर चलती हुई जब मैं यासीन भाई के दरवाजे पर पहुँची तो उनकी लड़की गुलशन खड़ी मुस्करा रही थी। अंदर ड्राइंग रूम में हँसी-ठहाके का माहौल था। आसिफ़ और फैसल (यासीन भाई के दोनों लड़के) सोफ़ा पर बैठे थे। बल्लू (यासीन भाई की सबसे छोटी लड़की) फ़र्श पर बैठी थी और यासीन भाई अपनी बेगम के संग कमरे के दाएँ कोने में पड़े बिछावन पर आराम फरमा रहे थे। दुआ-सलाम पूरी भी नहीं हुई थी कि चाय आ गयी।

उनसे जैसे ही मैंने ज़ाकिर नगर के वीडियो पार्लरों से संबंधित अपने रिसर्च प्रॉजेक्ट का ज़िक्र किया, हरेक के चेहरे पर एक अजीब-सा कौतुहल तैरने लगा। ख़ास कर बच्चे उमंग में उछल-कूद करने लगे और सबने एक ही साथ कहना शुरू किया, “लालाजी की वीडियो लाइब्रेरी, मॉर्डन वीडियो लाइब्रेरी .. ., इतनी सारी तो थी!” इसी बीच बल्लू बारीक आवाज़ में बोली, “कितना मज़ा आता था न अम्मी!”

गुलशन बोल पड़ा, “अरे हम तो सारी फ़िल्में बहीं से लेते थे। लालाजी की दुकान पर कर्मा का वह शो याद है ..., इतनी-सी दुकान ... और कितनी भीड़ ... और अज़ीम से कितना कंपिटीशन होता था।”

“लेकिन जब मुराद की वीडियो शॉप खुली तो लाला जी बंद कर चुके थे” यासीन भाई की बेगम ने बड़े शांत स्वर में कहा और पानदान खोलती अपने शौहर से मुख़ातिब हुई।

मैं यह सब सुनकर बेहद खुश थी लेकिन मुझे थोड़ा कंप्यूज़न भी हो रहा था। मैंने यासीन भाई से पूछा, “लालाजी और नंदू की वीडियो शॉप? मॉर्डन वीडियो लाइब्रेरी? मुराद वीडियो लाइब्रेरी? ये सब अब कहाँ हैं? मैं इन सबके बारे में कैसे जान पाऊँगी, मुझे तो इनका कुछ भी पता नहीं?” यासीन भाई ने बड़े ही शांत भाव से ज़ाकिर नगर की कुछ पुरानी वीडियो लाइब्रेरियों के बारे में बताना शुरू किया

...।

अगले दिन मैं अतीत के पदचिह्नों को हूँढ़ती हुई इन गलियों से गुज़रती हूँ।

(ज़ाकिर नगर मेन रोड पर चलते हुए जामा मस्जिद के पास पहुँचकर दायीं और मुद्दें, आप 14 नं. गली में दाखिल हो जाएँगे। बायीं और से तीसरी दुकान पर आपको एक जनरल स्टोर मिलेगा जो कभी लालाजी और नंदू की वीडियो लाइब्रेरी के तौर पर जानी जाती थी।)

लालाजी ने नंदू के साथ पार्टनरशिप में ज़ाकिर नगर में पहली वीडियो लाइब्रेरी खोली थी। यह 1985 के आसपास की बात है। एक छोटी-सी दुकान के भीतर अलमारी में वीएचएस कैसेटें सजी होती थीं और सामने लकड़ी के मेज पर टेलीविजन सेट होता था। वीसीआर की जगह टीवी के ऊपर हुआ करती थी। लालाजी अपनी दुकान में ज्यादातर हिन्दी फ़िल्में तथा अन्य लोकप्रिय आइटम रखते थे। अंग्रेज़ी फ़िल्मों की यहाँ कोई जगह नहीं थी। टीवी और वीसीआर अक्सर रात में किराए पर दिए जाते थे और अगली सुबह मँगवा लिए जाते थे। दिन में पड़ोसी दुकानदार वहाँ आकर अपनी पसदीदा फ़िल्में देखा करते थे।

लालाजी इलाके के सभी बच्चों के प्रिय थे। बच्चों के लिए वे कर्मा जैसी नयी फ़िल्में चलाते थे। बच्चे अगर कोई ख़ास फ़िल्म देखना चाहते तो वे दुकान में मुफ़्त ही उसका इतज़ाम भी करते थे। “और जैसे ही फ़िल्म शुरू हुई, लाला की दुकान पूरी तरह भर जाती थी। सबसे ज्यादा भीड़ फैक्ट्री वालों की होती थी। अपने हिन्दू ग्राहकों के लिए वे रामायण की रिकॉर्डिंग भी किया करते थे और कम से कम उसकी बीस-पच्चीस कॉपीयाँ तैयार करते थे।” लालाजी अपनी पत्नी और दो बच्चों के साथ ज़ाकिर नगर में तक़रीबन बीस साल से रह रहे थे।

(14 नं. गली से दाएँ मुड़ने पर आप 17 नं. गली में पहुँच जाएँगे। गली की पहली ही दुकान एक जनरल स्टोर है, जहाँ कभी ‘मुराद वीडियो लाइब्रेरी’ हुआ करती थी।)

एक बार जब यह पता लग गया कि वीडियो का बाज़ार काफ़ी बड़ा है, लालाजी की वीडियो लाइब्रेरी तेज़ी से फलने-फूलने लगी और दूर-दराज़ से लोग फ़िल्में लेने उनके पास आने लगे। उस समय पड़ोस में ही मुराद की किराने की दुकान थी। 1985 में उसने ‘मुराद वीडियो लाइब्रेरी’ नाम से अपनी नयी दुकान खोल ली। इसने भी काफ़ी अच्छा कारोबार किया और थोड़े ही समय में उसके ग्राहकों की संख्या अच्छी-खासी हो गयी इसकी मुख्य वजह लाइब्रेरियों की संख्या कम होना था। जैसे-जैसे वीडियो लाइब्रेरियों की संख्या बढ़ने लगी, इनके बीच प्रतिस्पर्द्धा भी तेज़ होती गयी। “बाज़ार में किसी नयी फ़िल्म की रिलीज़ के तत्काल बाद उसकी डिलीवरी की उम्मीद की जाती थी क्योंकि ग्राहक उसी दुकान में जाते थे जहाँ सबसे पहले फ़िल्म की डिलीवरी की जाती।”

(गली नं. 17 में यदि आप अपनी बायीं और मुड़कर तीन दुकान आगे बढ़ें तो आपको ‘मॉडर्न जनरल स्टोर’ मिलेगा जहाँ कभी ‘मॉडर्न वीडियो लाइब्रेरी’ हुआ करती थी।)

चूँकि वीडियो में अप्रत्याशित उछाल आया था लिहाज़ा अज़ीम और गुड्डू दोनों भाइयों ने, जो पहले डेयरी चलाते थे - उसी वर्ष ‘मॉडर्न वीडियो लाइब्रेरी’ की शुरुआत की। यह इलाके की सबसे बड़ी वीडियो लाइब्रेरी थी। इन दोनों भाइयों ने अच्छी-अच्छी और नयी-नयी फ़िल्मों को तूबा कॉलोनी (तब झुग्गी बस्ती थी) सहित आस-पड़ोस के इलाकों में पहुँचाना शुरू किया।

तीनों लाइब्रेरियों में वीएचएस और वीसीआर की दरें इस प्रकार थीं :

एक वीएचएस - एक रात के लिए, तीस रुपए

दो वीएचएस+एक वीसीआर+एक टीवी - एक रात के लिए, डेढ़ सौ रुपए

दो वीएचएस+एक वीसीआर - एक रात के लिए, एक सौ रुपए

लालाजी एक वीएचएस पन्द्रह रुपए की देते थे और अपने दोस्तों और रिश्तेदारों को छूट भी।

जहाँ तक फ़िल्मों की लोकप्रियता और माँग का सवाल है, अज़ीम के अनुसार “कोई भी फ़िल्म हम आपके हैं कौन जितनी सफल नहीं रही है। कॉमेडी और दिलीप कुमार की पुरानी फ़िल्मों की माँग हमेशा ही रही है।”

फिर वह दौर आया जब एक के बाद एक सभी वीडियो लाइब्रेरियाँ बंद होने लगीं। 1990 के दशक के आरंभ में केबल के आ जाने से वीएचएस का व्यवसाय ख़ासा प्रभावित हुआ, हालाँकि व्यवसाय बंद करने के पीछे व्यक्तिगत और राजनैतिक कारण भी थे।

मुराद का सपना वॉलीवुड में कुछ बड़ा करने का था, लिहाज़ा 90 के दशक की शुरुआत में उसने अपना कारोबार बंद कर दिया, और उसके भाई ने वीडियो लाइब्रेरी की बजाय किराने की दुकान पर ध्यान देना शुरू किया।

1984 के दिल्ली दंगों के बाद इस इलाके में एक ख़ास समुदाय (मुख्यतः मुस्लिम) का वर्चस्व कायम होना शुरू हुआ। लालाजी ने 1992 में गुड़गाँव जाकर बसने का निर्णय लिया। “... दुकान के सामानों का बँटवारा हुआ और फिर नंदू ने मुल्लाजी के साथ मिलकर किराने की दुकान शुरू की।”

90 के शुरुआती सालों में आए केबल टीवी ने मॉर्डन वीडियो लाइब्रेरी को बुरी तरह प्रभावित किया और जल्दी ही उसे जनरल स्टोर्स में तब्दील होना पड़ा। यासीन भाई ने उसी समय “सैटेलाइट डिश” लगवाया था। मुहल्ले के बच्चों के बीच वे ‘एंटीना वाले’ के नाम से लोकप्रिय थे। चूँकि आस-पड़ोस में ज़्यादातर लोगों ने केबल का कनेक्शन ले लिया, किराए पर वीसीआर और वीएचएस मँगाने की परंपरा धीरे-धीरे ख़त्म होने लगी।

‘मॉर्डन वीडियो लाइब्रेरी’ 1995 में जब ‘मॉर्डन जनरल स्टोर्स’ में बदल गया तब अज़ीम ने अपने सभी वीएचएस कबाड़ी वाले के हाथों दस रुपए किलो के भाव से बेच दिए। हालाँकि अज़ीम इस बात से काफ़ी दुखी था। इसी समय बंद हुई अन्य वीडियो लाइब्रेरियों में युसूफ भाई की दुकान, हाशिम की दुकान और शानू की दुकान भी शामिल थीं। ये सभी ‘मॉर्डन वीडियो लाइब्रेरी’ के सामने कहीं भी नहीं टिकते थे, लिहाज़ा इन्होंने उसी समय दम तोड़ दिए।

‘क्या ऐसी कोई अन्य लाइब्रेरी भी थी जो ज़ाकिर नगर वासियों को फ़िल्में सप्लाई करती थी? इस सिलसिले में जब मैं ‘मॉर्डन जनरल स्टोर्स’ के अज़ीम से मिली तो उसने मुझे ‘समीर वीडियो हाउस’ जाने को कहा। अज़ीम के अनुसार “यह ओखला की पुरानी वीडियो लाइब्रेरियों में से एक है और आज भी चल रही है।”

एक बार फिर मैं ज़ाकिर नगर की गलियों में भटकना शुरू करती हूँ। (यदि आप ज़ाकिर नगर मेन रोड से सीधे बटला हाउस चौक की ओर बढ़ें और वहाँ से पहले दाँए मोड़ पर मुड़ें तो आप ‘समीर वीडियो हाउस’ पहुँच जाएँगे।)

‘समीर वीडियो हाउस’ ज़ाकिर नगर के पड़ोसी मुहल्ले पुराने ओखला गाँव के मेन मार्किट में स्थित है। यहाँ तक पहुँचने के लिए आपको ज़ाकिर नगर और बटला हाउस के भीड़ भरे मेन-रोड से होकर गुज़रना होगा। सुबह नौ बजे ज़ाकिर नगर से गुज़रना एक अलग किस्म का अनुभव होता है क्योंकि रात में पी-पी करती कारों और मोटर साइकिलों, जैसे-तैसे भीड़ को दरकिनार कर निकल भागने की कोशिश करते साइकिल रिक्षा चालकों और पैदल आने-जाने वालों की अफ़रा-तफ़री के बीच से निकलना काफ़ी कष्टदायक होता है। अधिकूली दुकानें, नंगी दीवारों पर पड़ रही सूरज की तिरछी किरणें और वीरान गलियाँ, फलवालों की गैरमौजूदगी एक निष्क्रियता का एहसास कराती हैं (कुछ लोगों के लिए यह राहत

है)। लेकिन मेरे लिए तो ये ज़ाकिर नगर के अलग-अलग अनुभव हैं क्योंकि गाड़ियों की रेलमपेल और लोगों की धक्कामुक्की से मुझे एक खास किस्म का मनमोहक और सुखद एहसास मिलता है। तथशुदा समय के मुताबिक ठीक दस बजे मैं 'समीर वीडियो हाउस' पर हाजिर थी।

समीर वीडियो हाउस एक छोटी सी दुकान है जिसमें सभी प्रकार की फ़िल्मों (हिन्दी, अंग्रेज़ी, कार्टून, हॉरर, अंग्रेज़ी फ़िल्मों के डब किए हुए हिन्दी संस्करण) के वीसीडी भरे पड़े हैं। दुकान में शायद ही कोई ऐसी खाली जगह है जहाँ फ़िल्में न रखी हों, बाएँ कोने में लोकल वीसीडी प्लेयर्स रखे हुए हैं। "वे बिक्री के लिए हैं।"

ओखला में 'समीर वीडियो हाउस' से पहले एक 'एचएमवी ऑडियो-वीडियो स्टोर' हुआ करता था। यह इलाके में पहली ऐसी दुकान थी जिसमें ऑडियो कैसेटों और वीएचएस का संग्रह किया गया था। यहाँ मुख्य रूप से ऑडियो कैसेटों की बिक्री की जाती थी, वीएचएस पर उतना ध्यान नहीं दिया जाता था। आसिफ़ कहता है – "शायद एचएमवी ऑडियो वीडियो वाले वीएचएस और वीसीआर के पचड़ों में ज़्यादा नहीं पड़ना चाहते थे।"

'समीर वीडियो हाउस' का मालिक आसिफ़ जामिया में एमए समाजशास्त्र का छात्र था। तभी उस पर 'वित्तीय आत्मनिर्भरता' का भूत सवार हो गया और उसने जहाँ-तहाँ काम ढूँढ़ना शुरू कर दिया। जबाँ आसिफ़ को फ़िल्मों का बड़ा शौक़ था और वह हर तरह की फ़िल्में देखा करता था। उसके अब्बू ने घर के लिए एक वीसीआर और चन्द वीएचएस कैसेटें ला दी थीं। जब भी परिवार के लोगों के साथ वह बाज़ार निकलता था, कम से कम एक फ़िल्म ज़रूर ख़रीदता था। हालाँकि उन दिनों ज़्यादातर लोग खाड़ी के देशों में रह रहे अपने रिश्तेदारों से ही वीएचएस कैसेटें मँगवाते थे क्योंकि वहाँ हिन्दुस्तान के मुकाबले में कैसेटें सस्ती मिल जाती थीं। धीरे-धीरे उनके घर में कम से कम 50-60 फ़िल्मों का संग्रह हो गया और वे दोस्तों और रिश्तेदारों को फ़िल्में देखने के लिए आमंत्रित करने लगे।

'एचएमवी ऑडियो-वीडियो' के पास फ़िल्मों का कोई अच्छा संग्रह न होने के कारण लोग ओखला से ग्रेटर कैलाश और सुखदेव विहार जाकर फ़िल्में लाते थे। वीडियो स्टोर के इस अभाव को देखकर ही आसिफ़ को ओखला में वीडियो हाउस खोलने का ख़्याल आया लिहाज़ा। उसने 1985 में 'समीर वीडियो हाउस' की शुरुआत कर दी। दुकान का नाम उसने अपने छोटे भाई समीर के नाम पर रखा। ओखला स्थित आसिफ़ के बड़े से घर में ही दुकानें खाली पड़ी थीं, लिहाज़ा उसे जगह की परेशानी से नहीं जूझना पड़ा। अपने वीडियो हाउस की शुरुआत उसने अपने निजी संग्रह और निजी वीसीआर सेट से ही की। आसिफ़ गर्व से कहता है, "मेरे एक चाचा ने मुझे यह सलाह दी कि क्यों न मैं अपने इस शौक़ को कारोबार में बदल डालूँ। मैंने एक हज़ार रुपए लगाकर कुछ और फ़िल्में ख़रीदीं, और सत्तर-अस्सी फ़िल्मों और एक वीसीआर की मदद से वीडियो लाइब्रेरी का काम शुरू कर दिया। मुझे लगा कि फ़िल्मों के अपने ज्ञान को भुनाने का यह सबसे अच्छा तरीका है।"

जैसे-जैसे वीएचएस की माँग बढ़ने लगी, आसिफ़ ने कुछ और टीवी सेट व वीसीआर ख़रीदना तय किया। पहली दफ़ा 1988 में जब उसने वीसीआर ख़रीदा था तब उसकी कीमत बाईस हज़ार रुपए थी। दो महीने के अंदर ही उसकी दुकान में ग्यारह वीसीआर और दस टीवी सेट आ गए। संभवतः उस समय किसी दूसरे वीडियो पार्लर के पास इतनी संख्या में वीसीआर और टीवी सेट नहीं थे। समीर वीडियो हाउस की सफलता को देखकर ज़ाकिर नगर समेत अन्य मोहल्लों में कुकुरमत्तों की तरह वीडियो पार्लर खुलने लगे। लेकिन इनमें से किसी के पास भी फ़िल्मों का बढ़िया संग्रह नहीं था। यह वह समय था जब वीसीआर उस तरह से विलासिता की वस्तु नहीं रह गया था जैसा कि 1980-81 में था।

1988 के दौरान 'समीर वीडियो' का व्यापक प्रचार-प्रसार हुआ। कालकाजी, सुखदेव विहार, न्यू फ्रेंड्स कॉलोनी, भरत नगर, ज़ाकिर नगर, तैमूर नगर, जसोला, सरिता विहार, ग्रेटर कैलाश तक से लोग

मनचाही फ़िल्में लेने यहाँ आने लगे। अपने ग्राहकों को अच्छी सेवा मुहैय्या करने के लिए आसिफ़ ने ‘दो लड़के रखे हुए थे’ जो लोगों के घरों तक फ़िल्में पहुँचाया करते थे। एक के पास अपनी मोटर साइकिल भी थी। मोटर साइकिल वाला लड़का दूर-दराज़ के लोगों तक फ़िल्में पहुँचाता था जबकि दूसरा लड़का ओखला और आस-पड़ोस के अन्य मोहल्लों के लोगों तक। इलाके में फ़िल्मों की “होम डिलीवरी” का कॉन्सेप्ट इसी ने शुरू किया। फ़ोन-सेवा शुरू करने वाला पहला वीडियो हाउस भी यही था।



‘समीर वीडियो’ के पास फ़िल्मों का सबसे बढ़िया संग्रह था। नयी-नयी फ़िल्में भी सबसे पहले उसी के पास आती थी। आसिफ़ गंगा जमुना सरस्वती की रिलीज़ को याद करके रोमांटिक हो जाता है, “दिसम्बर 1989 का महीना था, एक दिन रात के बारह बजे पालिका से एक वितरक का फ़ोन आया कि एक बजे फ़िल्म का वीएचएस रिलीज़ होने वाला है। मैं तुरंत तैयार होकर पालिका के लिए निकल पड़ा। जाते समय रास्ते में मेरी मुलाकात अपने एक नियमित ग्राहक से हुई। उसने पूछा कि मैं कहाँ जा रहा हूँ? मैंने कहा कि मैं गंगा जमुना सरस्वती की वीएचएस लाने जा रहा हूँ। जब मैं सुबह चार बजे वापस लौटा तो वह लड़का फ़िल्म का इंतज़ार कर रहा था। चौंकि इस फ़िल्म को पाने वाला मैं अकेला शख्स था, सो मैंने इसके लिए हर तीन घंटे के लिए पचास रुपए की दर से किराया वसूला। फ़िल्म समय से न लौटाए जाने की स्थिति में चार्ज खुद-ब-खुद दूना हो जाता था।”

आसिफ़ के अनुसार “ज्यादातर लोग फ़िल्म पहले ही देख लेना चाहते थे ताकि जुम्मे की नमाज़ के दौरान अपने दोस्तों से यह कह सकें कि हमने तो रात ही देख ली।” ‘समीर वीडियो हाउस’ फ़िल्मों और उसके प्राइवेट प्रदर्शन के बारे में इतनी उत्तेजना और रोमांस का माहौल इसलिए बना पाया क्योंकि वह “चौबीस घंटे सेवा” प्रदान करता था। “घर की अच्छी चौकीदारी भी हो जाती थी क्योंकि चौबीस घंटे कस्टमर्स का आना-जाना लगा रहता था।” फ़िल्में वीसीआर और टीवी सेट के साथ तथा उसके बिना भी दी जाती थीं।

‘समीर वीडियो हाउस’ में वीएचएस/वीसीआर का किराया इस प्रकार था :

एक वीएचएस - रात भर के लिए तीस रुपए

दो वीएचएस+एक वीसीआर+एक टीवी सेट - रात भर के लिए डेढ़ सौ रुपए
 दो वीएचएस+एक वीसीआर - रात भर के लिए एक सौ रुपए
 और यदि फ़िल्म नयी हो और अन्य लाइब्रेरियों में उपलब्ध न हो, तो उसका किराया पचास रुपए लिया जाता था।

एक वीसीआर और एक टेलीविज़न सहित तीन वीएचएस के किराए की दर केवल एक रात के लिए निर्धारित थी और अगली शाम तक इसे वापस आ जाना होता था। कारोबार के लिहाज़ से शनिवार का दिन सबसे ज़्यादा व्यस्त होता था। विद्यार्थी, परिवार के लोग, फैक्ट्री मजदूर, सभी अपनी पसंदीदा फ़िल्में सप्ताह के अंत में देखा करते थे। ज़्यादातर लोग नयी फ़िल्में देखना चाहते थे या फिर राजेन्द्र कुमार और दिलीप कुमार की पुरानी क्लासिक। समीर के अनुसार, “फैक्ट्री मजदूर केवल शत्रुघ्न सिंह की फ़िल्में देखते थे भले ही वे कितनी ही ख़राब क्यों न हों।”

‘समीर वीडियो हाउस’ की इस अपार सफलता को देखते हुए स्थानीय वीसीडी विक्रेताओं (ओखला और ज़ाकिर नगर में) ने एक बैठक की और आसिफ़ से कहा कि “उनके ग्राहकों को खींचकर वह उनका कारोबार चौपट न करे।” आसिफ़ के अनुसार “ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए वह कुछ भी ख़ास नहीं करता था।”

थोड़े ही समय में ‘समीर वीडियो हाउस’ के स्टॉक में दो हज़ार से ज़्यादा फ़िल्में आ गयीं जिसमें पुराने क्लासिक्स से लेकर हॉलीवुड की ऐक्शन थ्रिलर तक, सभी शामिल थीं। ये सभी फ़िल्में पालिका बाज़ार के ‘टीएनटी’, ‘गोल्ड’ और ‘ईगल’ से लायी गयी थीं। तब ये सर्वाधिक लोकप्रिय वितरक हुआ करते थे। “चूँकि कॉपीराइट कानून का कोई कॉन्सेप्ट नहीं था और इंफोर्मेंट जैसी कोई चीज़ भी नहीं थी, इसलिए फ़िल्में हासिल करना आसान था। एक पुरानी फ़िल्म की वीएचएस नब्बे रुपए की आती थी जबकि एक नयी फ़िल्म की चार-पाँच सौ रुपए की। लेकिन पैसा एक सप्ताह के अंदर वसूल हो जाता था और उसके बाद जो भी आता वह मुनाफ़ा होता था। बड़ा ही फ़ायदेमंद धंधा था।”

पालिका बाज़ार सभी प्रकार की फ़िल्मों का मुख्य केन्द्र था। ज़्यादातर नयी रिलीज़ हुई फ़िल्मों की माँग होती थी जो “फ़िल्म रिलीज़ होने से एक दिन पहले यानी गुरुवार को” मिल जाती थी। ज़्यादातर फ़िल्में गुरुवार को ही मिलती थीं।” ज़्यादातर वीडियो लाइब्रेरी मालिकों का मीडिया मार्केट का साथ बेहद निजी किस्म का रिश्ता हुआ करता था। खाड़ी देशों में रह रहे मित्र, रिश्तेदार आदि भी फ़िल्म-कारोबार के स्रोत थे। पालिका और खाड़ी देशों के अलावा दिल्ली का लाजपत राय मार्केट भी एक प्रमुख स्रोत रहा है, हालाँकि पालिका की तुलना में यहाँ कम लोग आते थे।

आसिफ़ के अनुसार, “वीएचएस का कारोबार 1986 से 1990 के दौरान पूरे उठान पर था। हम आपके हैं कौन (1994) के रिलीज़ होने के बाद से कॉपीराइट कानून कड़े कर दिए गए। सूरज बड़जात्या ने वीएचएस जैसी कॉपी की हुई मीडिया पर विशेष ध्यान दिया और धीरे-धीरे यह कमज़ोर पड़ने लगा।”

अपने रिसर्च के दौरान मैंने यह पाया कि ‘मुराद वीडियो लाइब्रेरी’, ‘लालजी और नदू की वीडियो लाइब्रेरी’, ‘मॉडर्न वीडियो लाइब्रेरी’ और ‘एचएमवी ऑडियो-वीडियो स्टोर’ जैसी तमाम पुरानी वीडियो लाइब्रेरियों को केबल और सेटेलाइट जैसी प्रौद्योगिकी के शुरू होने से व्यापक तब्दीलियों के दौर से गुज़रना पड़ा। मेरे ज़्यादातर रेस्पॉन्डेंट्स का यह मानना था कि केबल और सेटेलाइट चैनलों के आने के कारण वीएचएस का कारोबार ख़ासा प्रभावित हुआ और आज भी यह इसके पतन का एक मुख्य कारण है। हालाँकि आसिफ़ के मुताबिक़ “केबल अप्रत्यक्ष रूप से वरदान साबित हुआ। इससे कारोबार पर बुरा असर नहीं पड़ा, बल्कि उसमें तेज़ी आयी। इसमें कोई शक नहीं कि केबल पर हर प्रकार की फ़िल्में दिखायी जाती थीं। लेकिन जो महत्वपूर्ण बात हमारे पक्ष में काम करती थी वो था केबल पर फ़िल्म

दिखाने का समय। यदि केबल वाला रात में फ़िल्म दिखाता, तो सबके लिए उसे देख पाना संभव नहीं होता था क्योंकि अगले दिन लोगों को अपने काम पर या फिर कॉलेज जाना होता था। लेकिन जब उन्हें दूसरों से यह पता चलता था कि बीती रात केबल पर दिखायी गयी फ़िल्म अच्छी थी तो वे उस फ़िल्म को लेने वीडियो हाउस आते थे और उसे देखते थे। मैं तो बल्कि कहूँगा कि वीडियो स्टोर में रखी फ़िल्मों के प्रचार के लिए वह एक बढ़िया प्लेटफ़ॉर्म था।”

आसिफ़ के अनुसार वीएचएस के पतन के कारण दूसरे थे। “पहला तो यह कि इसके भीतर ही तकनीकी खामियाँ थीं। कैसेट में आसानी से नमी घुस सकती थी। यदि एक महीने तक फ़िल्म नहीं चलायी गयी तो वह खराब हो जाती थी। और हाँ, कम्प्यूटर, सीडी और सीडी प्लेयर जैसे विकसित तकनीकी वाले प्रॉडक्ट मौजूद थे। दरअसल कम्प्यूटर का आना वीएचएस के लिए ज़्यादा नुक़सानदेह रहा और एक प्रौद्योगिकी के रूप में वीएचएस खुद को ज़िंदा नहीं रख सका।”

1989 के आसपास वीसीडी की एक नयी संस्कृति सामने आयी। ‘समीर वीडियो हाउस’ ने सबसे पहले वीसीडी रखना शुरू किया। आरंभ में जब आसिफ़ नयी फ़िल्मों की सीडी लाता तो दुकान में उनके पोस्टर पहले ही लगा देता था ताकि लोग उसकी वीसीडी ख़रीदने के लिए आकर्षित हो सकें। ग्राहक यह मानने को बिल्कुल तैयार नहीं थे कि वीडियो कॉम्पैक्ट डिस्क नाम की कोई चीज़ भी अस्तित्व में है। वे केवल गानों की सीडी और वीएचएस के बारे में जानते थे। “एक दिन के लिए भी वीसीडी किराए पर देना काफ़ी मुश्किल था क्योंकि लोगों को वीसीडी प्लेयर चलाना नहीं आता था और उनके लिए यह कल्पना करना भी कठिन था कि सीडी में दृश्य भी हो सकते हैं।”

“जल्दी ही वीएचएस का स्थान वीसीडी ने ले लिया क्योंकि यह ‘यूज़र फ़्रेंडली’ था। इसे कम्प्यूटर और वीसीडी प्लेयर पर भी चलाया जा सकता था। और यदि वीसीडी ख़राब हो अथवा उसमें कोई तकनीकी समस्या आ गयी हो तो आप एक सेकेंड रोक कर उसकी जाँच कर सकते हैं, जो वीएचएस में संभव नहीं था। अपनी दुकान में वीसीडी रखना शुरू करने के दो महीने बाद मैंने पहली सीडी किराए पर लगायी। मैंने जो पहली फ़िल्म किराए पर लगायी थी, वह आमीर ख़ान की अंदाज़ अपना अपना थी। एक बात मैं आपको बता दूँ कि वीसीडी ने बाज़ार तब पकड़ा जब टेक्नॉलॉजी सस्ती हो गयी और वीसीडी प्लेयर्स आसानी से मिलने लगे। कंप्यूटर लोगों के अनुकूल बनने लगे, और नए सॉफ्टवेयर और प्रोग्राम जोड़कर उन्हें सीडी अथवा वीसीडी चलाने के लायक बनाया गया। इसके पहले यह ज़रा भी पॉप्युलर नहीं था। वीसीडी चलाने के लिए कंप्यूटर में एक ख़ास बनावट की ज़रूरत होती है। यदि प्रोसेसर धीमा है तो वीसीडी नहीं चलेगा। लोगों ने धीमे प्रोसेसर पर फ़िल्म चलाने की कोशिश की लेकिन वे सफल नहीं हुए। टेक्नॉलॉजी सस्ती हुई और साइबर कैफ़े के कारोबार में तेज़ी आयी, और इसी के साथ ही वीसीडी का काम भी ज़ेर पकड़ने लगा क्योंकि अब लोगों के पास वीसीडी चलाने की टेक्नॉलॉजी मौजूद थी।”

समीर वीडियो हाउस में वीसीडी का शुरुआती किराया दर इस प्रकार था :

वीसीडी	-	प्लास्टिक रुपए
--------	---	----------------

वीसीडी प्लेयर+एक टीवी सेट	-	दो सौ रुपए
---------------------------	---	------------

वीसीडी के लोकप्रिय होने और आसानी से उपलब्ध होने के कारण उसके किराए में भी कमी आयी जो पैंतीस रुपए प्रति सीडी हो गयी। हालाँकि मौजूदा दर बीस रुपए प्रति सीडी (अंग्रेज़ी और हिन्दी दोनों) है।

वीएचएस के पतन का एक और कारण था। वीडियो पालर मालिक वीडियो लाइब्रेरी से संबंधित दिन-प्रतिदिन के क़ानूनों से निपटने में सक्षम नहीं थे। यही नहीं फ़िल्म वितरकों और निर्माताओं में

‘पायरेसी’ को लेकर 1994 में अचानक जागरूकता आ गयी थी और वे इसके प्रति सजग रहने लगे थे। आसिफ़ के अनुसार वीडियो लाइब्रेरी चलाने के लिए वीडियो लाइब्रेरी मालिकों को कॉपीराइट लाइसेंस रखना ज़रूरी हो गया है। “फ़िल्में किराए पर देने के लिए आपको लाइसेंस की ज़रूरत थी क्योंकि फ़िल्म कॉपीराइट कानून के तहत आती है और बिना लाइसेंस के आप इसे किराए पर नहीं दे सकते। इस कानून पर अमल 90 के दशक के अंत में हुआ। जिन वितरकों से मैं फ़िल्में लाया करता था उन्हें वितरण के लिए अलग लाइसेंस रखना होता था। फिर भी जहाँ तक फ़िल्में बेचने अथवा किराए पर देने का सवाल है, उस पर कोई प्रतिबंध नहीं था। हमें उन कंपनियों से संपर्क करना होता है जिनके पास फ़िल्मों के वीडियो राइट होते हैं। वे किसी विशेष फ़िल्म की वीडियो राइट ख़रीदते हैं ताकि वे फ़िल्म को बाज़ार में बेच सकें। एक समय में ‘टाइम’, ‘अल्ट्रा’, ‘शेमारू’ जैसी कई कंपनियाँ थीं। हमें इनमें से हरेक से लाइसेंस लेना होता था। दरअसल यह एक तरह की मेंबरशिप थी जो वितरकों से ली जाती थी। और एक बार मेंबरशिप मिल जाने पर फ़िल्म ख़रीदना या उसे किराए पर देना-लेना बहुत आसान हो जाता था। यदि आप लाइसेंसधारी हैं तो आपको छूट दी जाएगी और फ़िल्म भी आपको आसानी से उपलब्ध होगी। मुझे याद है कि किस प्रकार मेंबरशिप पाने के लिए मुझे ग्यारह सौ रुपए ख़र्च करने पड़े थे और मेंबरशिप भी सिर्फ़ एक साल के लिए वैलिड थी। हर साल मुझे अपनी मेंबरशिप रिन्यू करवानी होती थी। मैंने लाइसेंस ले लिया। बात 1987 की है। चूंकि लाइसेंस संबंधी कानून कड़े हो गए थे, लिहाज़ा मैंने दुकान के आगे इसे डिस्प्ले करना शुरू कर दिया था ताकि कोई परेशानी न हो।”

आसिफ़ ने मुझे व्यापार का भेद बताया, “ज़ाकिर नगर की ज़्यादातर वीडियो लाइब्रेरियाँ बिना किसी लाइसेंस के सफलतापूर्वक चल रही हैं।”

आज

ज़ाकिर नगर का वर्तमान भूगोल छोटे गाँवों से लेकर ख़ान मार्केट, लाजपत नगर और ग्रेटर कैलाश जैसी पॉश कालोनियों में लोगों के निरंतर स्थानांतरण से परिभाषित होता है। पिछले कुछ वर्षों में मुख्य सड़क से एक-दूसरे को जोड़ती असंख्य गलियों में इसका फैलाव हुआ है। जनसंख्या में वृद्धि होने से विविध सांस्कृतिक पैटर्न के चिह्न अधिक स्पष्ट दिखने लगे हैं। साइबर कैफ़े की जगह वीसीडी और सीडी के दुकानों की बढ़ती संख्या ने ले ली है। वीडियो पार्लरों के डिस्प्ले में वीसीडी लगे हैं, बिजली के कारीगरों के लिए यह एक “साइट बिज़नेस” हो गया है, फुटपाथ वालों के लिए यह एक नया धंधा है, और पानवालों का शौक। हर गली चौराहे पर वीसीडी की दुकान या वीडियो लाइब्रेरी है और सभी ‘अच्छा कारोबार’ कर रहे हैं। कुछ के लिए यह एक व्यवसाय है तो अन्य के लिए ‘पैशन’ तो कुछ को यही नहीं मालूम कि उन्होंने अपनी दुकान में सीडी क्यों रखी है। ज़ाकिर नगर में लोगों का मानना है कि वहाँ कबाब की दुकानों से ज़्यादा वीसीडी की दुकानें या फिर वीडियो हाउसेज़ हैं। सभी वीसीडी दुकानों में अस्सी फ़ीसदी से ज़्यादा पाइरेटेड सीडी है। इनमें ‘पॉप इन’ सर्वाधिक लोकप्रिय है।

(मैंने रोड पर चलते हुए ट्रांसफॉर्मर वाली गली में सीधे जाने पर आप गली नं. 22 स्थित ‘पॉप इन’ पहुँच जाएँगे।)

‘पॉप इन’ जैसा चटकीला नाम सुनने में आकर्षक लेकिन थोड़ा रहस्यमय लगता है। नीला चटकदार बोर्ड खुलकर आपको संगीत, मस्ती और सिनेमा (हिन्दी और अंग्रेज़ी दोनों) की दुनिया में आमंत्रित करता है। स्याह काँच के दरवाजे पर बेहद रोमांटिक अंदाज़ में लगे शाहरूख़ और प्रीति जिंटा के विशाल पोस्टर हर किसी का ध्यान अपनी ओर खींचते हैं। ये दूसरी बात है कि लक्की : नो टाइम फ़ॉर लव का पोस्टर थोड़ा उदास लगता है।

1999, बसंत का मौसम। शेखू - प्रॉपर्टी एजेंट के रूप में नाकाम होकर बेरोज़गार बैठा था। ज़ाकिर



नगर में प्लॉट होने का अपना महत्त्व था। उसके हाते में ही दो दुकानें खाली पड़ी थीं। कुछ नया शुरू करने के लिए सबसे अच्छा काम क्या हो सकता था? जनरल स्टोर? फ़ोन बूथ? शायद म्यूज़िक शॉप का विचार अच्छा है!

ऑडियो कैसेट बेचनी थी। ग्राहक दस में दस माँगते थे, यानी एक फ़िल्म की ऑडियो कैसेट (जिसमें आम तौर पर चार-पाँच गाने होते हैं) की बजाय उनकी पसंद के सभी गाने एक ही कैसेट के अंदर हों। ऐसी स्थिति में फ़िल्म संगीत के व्यवसाय के साथ-साथ रिकॉर्डिंग की सुविधा भी होनी चाहिए थी। महँगी होने के कारण ऑडियो सीडी के लिए यहाँ कोई जगह नहीं थी, या शायद शेषु अपने ग्राहकों को बखूबी पहचानता था।

पॉप इन की रिकॉर्डिंग दर :

हिन्दी गाने - दो रुपए प्रति गाना

एलबम/पॉप गाने - तीन रुपए प्रति गाना

अंग्रेज़ी गाने - चार रुपए प्रति गाना

एक खाली कैसेट की कीमत - पच्चीस रुपए

सन् 2000 में पड़ोस के मोहल्ले अबुल फ़ज़्ल के एक स्थानीय एजेंट ने नयी-नयी फ़िल्मों (हिन्दी और अंग्रेज़ी दोनों) की वीसीडी सप्लाई करनी शुरू की। कुछ ही समय में 'पॉप इन' एक म्यूज़िक शॉप से वीसीडी पालर में तब्दील हो गया। ऑडियो कैसेटों का एक छोटा संग्रह और रिकॉर्डिंग का कारोबार बना रहा लेकिन उसकी गति थोड़ी धीमी हो गयी।

'पॉप इन' आस-पड़ोस में अपनी तरह की अकेली दुकान थी। 'मिर्ज़ा मार्केट' स्थित म्यूज़िक शॉप सहित इलाके में कई ऐसी दुकानें थीं, लेकिन इनमें से किसी के पास ऑडियो कैसेटों का उतना अच्छा संग्रह नहीं था जितना कि 'पॉप इन' के पास था।

'पॉप इन' का दायरा केवल गली नं. 22, 21 और 20 तक सीमित है और उसके अपने निश्चित ग्राहक हैं। ग्राहक मोहल्ले के विभिन्न हिस्सों से आते हैं। "नियमित ग्राहकों के साथ ढँग से पेश होना होता है क्योंकि दूसरे वीडियो लाइब्रेरी वालों द्वारा उन्हें अपनी ओर खींच लेने का ख़तरा हमेशा रहता

है।” हालाँकि सभी वीडियो लाइब्रेरी मालिकों के बीच एक प्रकार का समझौता रहता है और इन सबके अपने निश्चित ग्राहक हैं। फिर भी ‘पॉप इन’ के तीन प्रमुख प्रतिद्वन्द्वी हैं - ‘रेहान सीडी स्टोर’, ‘यामीन सीडी स्टोर’ और ‘राशीद सीडी स्टोर’। रेहान, आसिफ़ (यामीन सीडी स्टोर का मालिक) और राशिद तीनों चर्चेरे भाई हैं और उनके वीसीडी स्टोर कुछ ही मील दूर गली नं. 6 में स्थित हैं।

रेहान सातवीं कक्षा के आगे पढ़ना चाहता था लेकिन उसके भाई की ऑडियो कैसेट की दुकान पर उसकी उबाऊ कक्षाओं जहाँ केवल लड़के और नीरस पुरुष शिक्षक थे - की तुलना में हमेशा ही अधिक चहल-पहल रहती थी। स्कूल खत्म होते ही रेहान सीधे अपने भाई की दुकान पर आ जाता। तब यह दुकान में रोड पर ‘अदीबा मार्केट’ में स्थित थी। वह गानों की रिकॉर्डिंग में अपने भाई की मदद करता और देर रात तक वहाँ रुकता। सातवीं कक्षा तक आते-आते उसका ध्यान पढ़ाई की बजाय म्यूज़िक के कारोबार पर टिक चुका था। तब से ही रेहान अपने म्यूज़िक एवं फ़िल्म व्यवसाय के लिए प्रतिबद्ध है।

अपने भाई की छोटी सी म्यूज़िक शॉप में रेहान महज़ एक ‘हेल्पर’ था। दो वर्ष पहले उसने ज़ाकिर नगर के गली नं. 6 में अपना खुद का वीसीडी/डीवीडी पार्लर खोल लिया। हालाँकि उसे अपने भाई की म्यूज़िक शॉप में काफ़ी मज़ा आता था, लेकिन उसके ऑडियो कैसेट की दुकान न खोलने का स्पष्ट कारण यह था कि एमपीशी के आने से ऑडियो कैसेट का कारोबार मंदा पड़ गया था। रेहान के अनुसार “कारोबार में मंदी के लिए एमपीशी से कहीं ज़्यादा एफ़एम जिम्मेदार है।” रेहान ने 2002 में जब अपना वीसीडी पार्लर शुरू किया तब गली में शायद ही कोई वीसीडी पार्लर था। वैसे ज़ाकिर नगर में ‘पॉप इन’ जैसे कई वीसीडी पार्लर पहले से ही चल रहे थे, लेकिन रेहान के अनुसार इससे कोई फ़र्क़ नहीं पड़ता था क्योंकि हर गली के अपने कुछ निश्चित ग्राहक होते थे और कुछ ख़ास लोगों को ही सेवा देनी होती थी। ‘पॉप इन’ केवल 22 नं. गली, दूबा कॉलोनी, खिजराबाद आदि में ही सेवा मुहैय्या करता था, जबकि रेहान गली नं. 2, 3 और 4 को देखता था। इसलिए सभी अपने ग्राहकों को अच्छी तरह पहचानते थे और कभी भी एक-दूसरे के कारोबार में दख़लांदाज़ी नहीं करते थे। रेहान के मुताबिक़ “हालाँकि, अच्छी सर्विस देना बड़ा इंपॉर्टेट होता है।”

यामीन सीडी स्टोर का मालिक, आसिफ़ स्कूल में ही था कि उसका ध्यान अपने चर्चेरे भाई (रेहान का अपनी बड़ा भाई जो रेहान सीडी स्टोर चलाता था) के ऑडियो कैसेट शॉप की तरफ़ गया। वह भाई की दुकान पर जाकर घंटों बैठता और ऑडियो कैसेटों की रिकॉर्डिंग और बिक्री में उसकी मदद करता। आसिफ़ के अबू की सबसे पुरानी किराने की दुकान थी जो अच्छी चल रही थी। अबू चाहते थे कि आसिफ़ दुकानदारी में उनकी सहायता करे। लेकिन आसिफ़ ने अपने अबू के कारोबार में कभी भी दिलचस्पी नहीं ली। वह रहमान को वीसीडी की दुकानदारी में मदद करता था। (अब तक आसिफ़ ने अपनी खुद की वीसीडी शॉप खोल ली थी।)

जब तक आसिफ़ के अबू ने उसे अपनी पसंद का काम शुरू करने की इजाज़त दी, तब तक एमपीशी ने अपनी उपस्थिति दर्ज करा दी थी। रेहान सीडी स्टोर पर रोज़ घंटों बैठने के कारण आसिफ़ को वीसीडी मार्केट की अच्छी-ख़ासी समझ भी हो गयी थी। कुछ ही दिनों में उसने अपने अबू की किराने की दुकान को ‘यामीन वीसीडी शॉप’ में तब्दील कर दिया। शुरू में उसने केवल हॉलीवुड की ऐक्शन फ़िल्में रखने के बारे में सोचा था। दुकान खोलने के लिए अपने एजेंट को उसने एक सौ हॉलीवुड फ़िल्मों का ऑडर दिया। लेकिन स्थानीय एजेंट के लिए इन सभी फ़िल्मों की व्यवस्था करना कठिन था क्योंकि वे बाज़ार में उपलब्ध नहीं थीं। उसने 2003 में केवल पचास हॉलीवुड ऐक्शन फ़िल्मों से अपनी दुकान शुरू की। धीरे-धीरे उसके पास कम से कम चार सौ फ़िल्में हो गयीं जिसमें हॉलीवुड की ऐक्शन फ़िल्मों के अलावा बॉलीवुड की कलासिक्स और नयी-नयी हिन्दी फ़िल्में भी शामिल थीं।

राशिद सीडी स्टोर के मालिक उस्मान ने बस दो महीने पहले ही अपनी दुकान शुरू की है। उसकी दुकान में कम से कम पचास-साठ सीडी/वीसीडी हैं। इनमें से ज़्यादातर बॉलीवुड की कलासिक्स और

नवीनतम फ़िल्में हैं। उस्मान ज़ाकिर नगर स्थित ‘सलमा इलेक्ट्रिक शॉप’ में पिछले पन्द्रह सालों से इलेक्ट्रीशियन का काम करता था। उसने कभी भी किसी दूसरे धंधे में अपना हाथ नहीं आजमाया था। लेकिन हाल में उसे लगने लगा कि इलेक्ट्रीशियन के रूप में उसका भविष्य उज्ज्वल नहीं है क्योंकि हज़ारों इलेक्ट्रीशियन मोहल्ले के गली-चौराहों पर भटक रहे थे। उस्मान के भाई रेहान के पास पहले से ही एक जमी-जमायी वीसीडी शॉप थी। अच्छा कारोबार चल रहा था। उसी की सलाह पर रहमान ने भी इस काम को शुरू करने के बारे में सोचा। हालाँकि फ़िल्मों में उसकी बिल्कुल दिलचस्पी नहीं थी लेकिन वह यह मानता है कि वीसीडी का काम अच्छी तरह चल सकता है। जहाँ तक सहयोग की बात है, रहमान हमेशा उसका साथ देता है। उस्मान की दुकान रहमान की दुकान से कुछ ही कदम की दूरी पर है। इन तीनों भाइयों की व्यावसायिक समझ अच्छी है और प्रतिस्पर्द्धा से भी ये बखूबी वाक़िफ़ हैं।

‘पॉप इन’ ताज़ा-तरीन फ़िल्में सबसे पहले लाने के लिए जाना जाता है। स्थानीय एजेंट नयी फ़िल्में हर हाल में शनिवार को ‘पॉप इन’ में पहुँचा देते हैं। पाप इन का नईम कहता है, “चूंकि पायरेटेड फ़िल्में मँगाना ख़तरनाक होता है, लिहाज़ा बेहतर है कि खुद इन्हें पालिका से लाने की बजाय एजेंटों द्वारा मँगवाया जाए।” फिर भी रेहान कभी-कभी स्थानीय एजेंट से फ़िल्में मँगाता है या खुद ही पालिका जाकर ले आता है। रेहान एक फ़िल्म लाता है और आसिफ़ बड़ी आसानी से अपने दोस्त के कम्प्यूटर पर उसकी कॉपी करके आगे उसका परिचालन करता है। रेहान कहता है कि “नयी फ़िल्मों की मँग शनिवार को ज़रूर पूरी करनी पड़ती है, नहीं तो वीडियो शॉप होने का कोई मतलब नहीं बनता। सबसे ज़्यादा मुनाफ़ा नयी फ़िल्मों से होता है। वीसीडी/सीडी में स्क्रैच की समस्या होने से भी कई बार घाटा हो जाता है। जब तक एक सीडी दस-पन्द्रह बार न चले तब तक एकरेज नहीं निकलता है। इनकी कम उम्र एक बड़ी समस्या है। यही नहीं, ज़्यादातर छात्र फ़िल्म किराए पर लेकर अपने कम्प्यूटर पर डाउनलोड कर लेते हैं, जो दूसरी बड़ी समस्या है।”

जहाँ तक ज़्यादातर ग्राहकों की पसंद का सवाल है, वे पाकिस्तानी नाटक तथा दिलीप कुमार और राजेन्द्र कुमार की पुरानी हिन्दी फ़िल्में देखना चाहते हैं। “फैक्ट्री वाले और होटल वाले मुख्य ग्राहक हैं” और उन्हें धमेन्द्र की ऐक्शन थ्रिलर और दिलीप कुमार की रोमांटिक फ़िल्में बेहद पसंद हैं। मेरे महबूब



और मुग़ल-ए-आज़म भी पसंद की जाती हैं। “मुस्लिम इलाक़ा है इसलिए लोग दिलीप कुमार को ज़्यादा पसंद करते हैं। ग़ुदर एक मात्र ऐसी फ़िल्म थी जो किसी भी अन्य हिट फ़िल्म का मुक़ाबला कर सकती थी। कोई भी दूसरी फ़िल्म ग़ुदर जितनी न बिकी, न ही किराए पर लगी।”

इद का मौसम साल में सबसे अच्छा रहता है। सभी त्यौहारी रंग में रंगे होते हैं और नयी-नयी फ़िल्में देखना चाहते हैं। जहाँ तक वीसीडी प्लेयर और टीवी सेटों को किराए पर देने का सवाल है, तो यह केवल फैक्ट्री मज़दूरों और होटल वालों तक ही सीमित है। “परिवार वालों और छात्रों के पास या तो केबल कनेक्शन्स हैं या फिर वीसीडी/सीडी प्लेयर हैं।”

ज़ाकिर नगर के वीसीडी पार्लरों की वीसीडी दरें:

एक वीसीडी - बीस रुपए - बारह घंटे के लिए

वीसीडी प्लेयर और

टीवी के साथ चार वीसीडी - एक सौ अस्सी रुपए - बारह घंटे के लिए

नईम और उसके दो अन्य भाइयों के लिए शनिवार व्यस्तता वाला दिन होता है। सभी फैक्ट्री मज़दूर शनिवार की रात को अपनी पसंद की नयी फ़िल्में देखते हैं। नईम का काम न केवल वीसीडी प्लेयर और वीसीडी किराए पर लगाना होता है बल्कि यह भी देखना होता है कि वीसीडी प्लेयर में कहीं कोई ख़राबी न आ जाए। वीसीडी प्लेयर या वीसीडी में कोई गड़बड़ी आने पर उसकी ज़िम्मेदारी ‘पॉप इन’ की होती है। यदि शो के दौरान सेट/वीसीडी को कोई नुक़सान पहुँचता है तो उसका हर्जाना ग्राहक को भरना होता है।

सबसे ज़्यादा बेची गयी/किराए पर दी गयी फ़िल्मों में ग़ुदर, दिल चाहता है, हेरा फेरी, दिल वाले दुल्हनिया ले जाएँगे, मैंने प्यार किया, आदि शामिल हैं। दिल चाहता है की माँग अभी भी है। अंग्रेज़ी फ़िल्मों का बाज़ार बहुत छोटा है। डब की हुई फ़िल्मों की माँग ज़्यादा होती है। द रॅक, द स्कॉर्पियन, किंग आर्थर, जीपर्स क्रीपर्स और टाइटेनिक जैसी डब की हुई फ़िल्में सबसे ज़्यादा किराए पर जाती हैं। जहाँ तक अच्छे व्यवसाय का सवाल है, ऐक्शन थ्रिलर्स, कॉमेडी, लव स्टोरी, फैमिली ड्रामा आदि तो चलती ही हैं।

निस्सदेह ‘पॉप इन’ इलाक़े की सबसे बड़ी वीसीडी शॉप है। दरअसल सबसे अच्छा रख-रखाव भी इसी का है। यहाँ पुरानी और नयी दोनों तरह की हिंदी फ़िल्मों का अच्छा संग्रह है। रमज़ान के दौरान कारोबार ठप्प रहता है, केवल क़वाली और धार्मिक गाने ही प्ले किए जाते हैं, लेकिन इद के दिन फिर से काम में तेज़ी आ जाती है।

‘पॉप इन’ पड़ोसियों और आस-पास के लोगों को अपनी सेवाएँ प्रदान करती है। पतली-सी गली में स्थित यह दुकान आस-पास संगीतमय माहौल बनाए रखती है। नईम कहता है, “मोहल्ले के भीतर दुकान होने के कारण महिलाएँ दिन में अपने खाली समय में निश्चिंत होकर आती हैं और पसंद की सीडी चुनकर ले जाती हैं।”

किराए पर फ़िल्में अकसर जान-पहचान के आधार पर दी जाती हैं। और ‘पॉप इन’ द्वारा पड़ोसियों तथा दोस्तों को पाँच रुपए की छूट भी दी जाती है। फिर भी दुकान में एक फटा-पुराना मोटा रजिस्टर है जिसमें किराए पर फ़िल्म लेने वाले हरेक ग्राहक का रिकॉर्ड है। उसमें ग्राहकों के नाम के अलावा उनके द्वारा जमा करायी गयी अग्रिम राशि तथा फ़िल्मों के नाम दर्ज किए जाते हैं। मैंने रजिस्टर देखा तो

पाया कि अलग-अलग लोगों से ली जानी वाली राशि में काफ़ी अनियमितताएँ थीं। किसी से बीस रुपए लिए गए थे तो किसी से सौ। नईम के अनुसार वह अपरिचितों के मामले में कोई जोखिम नहीं मोल लेना चाहता है, इसलिए वह नए लोगों या फिर फैक्ट्री वालों से पचास से सौ रुपए के बीच लेता है। “पचास रुपए लेने की वजह यह है कि यदि वे समय पर फ़िल्में नहीं लौटाते हैं तो मैं उनके पीछे नहीं भागना चाहता।”

बढ़ती प्रतिस्पर्द्धा के बावजूद सभी वीडियो पालर चल रहे हैं। ‘पॉप इन’ का वर्चस्व इसलिए है कि वह समय पर फ़िल्मों की डिलीवरी करता है। रेहान और उसके परिवार के बीच अच्छी व्यावसायिक समझ है। ‘समीर वीडियो हाउस’ एक ‘ओल्ड वाइन’ है। एकमात्र ख़तरा छापों का रहता है जो हमेशा बिना किसी घोषणा के और बिना बुलाए ही मारा जाता है, लेकिन उससे निपटने के लिए भी रणनीति बनायी गयी है।

मैन रोड पर ‘पॉप इन’ के कई जानने वाले हैं जो मोहल्ले में छापे पड़ने की स्थिति में उसे सूचित कर देते हैं। यासीन का अपना स्थानीय एजेंट है (जो पायरेटेड सीडी बेचने के जुर्म में कई बार जेल की हवा खा चुका है) जो कसी भी तरह का टेंशन होने पर उसे सूचित कर देता है, और, ‘समीर वीडियो हाउस’ ने तो फ्रेम में मढ़े लाइसेंस को अपनी दुकान के दरवाजे पर ही टाँग रखा है ...।

अनुवाद: नलिन विकास

