ব-কলমে

পাঁচ হাজার টাকা দিয়ে শুরু। আগামী পাঁচ বছরে ১০০ কোটি টাকা ব্যবসার স্বপ্ন অগ্নি পেনের প্রতিষ্ঠাতা সৌমেন মণ্ডলের চোখে। জানাচ্ছেন সুদীপ্ত বন্দ্যোপাধ্যায়

কলকাতার ভবানীপুরে ছোট লেদ মেশিনের কারখানা ছিল সৌমেন মণ্ডলের। সেটা ১৯৮০-৮১ সাল। সেখানে তৈরি করতেন বল পেনের কালি ভরার মেশিন। ওই মেশিন বিক্রি করতেন বিভিন্ন সংস্থায়।

সৌমেনবাবুর সংস্থার ওই সময় নাম ছিল রিফিলস ইন্ডিয়া। মূলধন বলতে ৫,০০০ টাকা দামের লেদ মেশিনটি, ব্যস্। 'উপার্জনের কোনও ঠিক ছিল না সেই সময়। মাসে পাঁচ হাজার টাকা থেকে দশ হাজার টাকা পর্যন্ত রোজগার হত। তাই দিয়েই কোনওরকমে চালিয়ে যেতে হত,' বলেন সৌমেন বাবু।

১৯৮২ সালে বিখ্যাত পেন প্রস্তুতকারী সংস্থা 'লিঙ্ক'-এর কাছ থেকে বরাত মেলে। 'লিঙ্ক'-এর পেন অ্যাসেম্বল করার কাজ করতে শুরু করে রিফিলস ইন্ডিয়া। এর সঙ্গে চলে লিঙ্কের রিফিল তৈরির কাজও। ১৯৯৪ পর্যন্ত দীর্ঘ ১২ বছর চলে এই কাজ।

এর মধ্যেই ১৯৮৬ সালে সৌমেন শুরু করেন বল পেনের কালি তৈরি করা। পাশাপাশি এক্সট্রুডার মেশিন তৈরি ও অটোমেশনের কাজও চলতে থাকে। কিন্তু, দীর্ঘদিন অন্যের হয়ে কাজ করা পোষায়নি সৌমেন বাবুর। অবশেষে ১৯৯৫ সালে নিজেই মেশিন কিনে পেন তৈরির ব্যবসা শুরু করেন তিনি। এই সময়ই দেশের রপ্তানিকারীদের সঙ্গেও কাজ শুরু করেন। ১৯৯৬ সালে রিফিলস ইন্ডিয়ার নাম বদল করে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাসটিক্স প্রাইভেট লিমিটেড রাখা হয়। বর্তমানে সংস্থার টার্নওভার বছরে ২০ কোটি টাকার বেশি।

উৎপাদন বাড়ানোর লক্ষ্যে দক্ষিণ ২৪ পরগনার সিরাকোল ও ফতেপুর এবং বেহালা শিল্পাঞ্চলের কারখানার সম্প্রসারণের কাজ শুরু করেছে সংস্থাটি। এর পাশাপাশি নতুন সংস্থা মণ্ডল পেন ইন্ডাস্ট্রিজ-এর মাধ্যমে দক্ষিণ ২৪ পরগনার ময়নাগড়-আসুতিতেও রিফিল পেন তৈরির একটি নতুন প্রকল্প গড়ে তুলছেন সৌমেনবাবু। মোট বিনিয়োগ হবে ৫ কোটি টাকা। কারখানায় ফেরোমেটিক মিলিয়াক্রন প্রাইভেট লিমিটেড-এর দশটি মেশিন বসাচ্ছে মণ্ডল পেন ইন্ডাস্ট্রিজ। মেশিনের মোল্ডগুলি কোরিয়ান সংস্থা কেএনকে-র থেকে আমদানি করছে। 'প্রকল্পের কাজ শেষের পথে। কারখানার বাড়ি তৈরির কাজ প্রায় শেষ হয়ে এসেছে। জুলাই মাসের মধ্যেই উৎপাদন শুরু করে দেওয়ার পরিকল্পনা আমদের,' জানালেন সৌমেন মণ্ডল। নতুন কারখানায় প্রতিদিন প্রায় দু'লক্ষ রিফিল ফিটেড পেন প্রস্তুত করবে সংস্থাটি। 'এর ফলে আমাদের প্রতিদিন আমাদের টার্নওভার ৬ লক্ষ টাকা করে বাড়বে,' জানালেন সৌমেনবাবু।

পেন তৈরির ব্যবসাতেই এলেন কেন? সৌমেন বাবুর 'রিফিলে কালি ভরার মেশিন তৈরির অভিজ্ঞতা ছিলই, ব্যবসা সম্পর্কেও ভালো ধারণা তৈরি হয়ে গেছিল সে কারণেই পেন তৈরির ব্যবসায় আসা,' বলে চলেন সৌমেনবাবু।

সংস্থার নাম 'অগ্নি' দিলেন কেন? 'কোনও নির্দিষ্ট কারণ নেই। পারিবারিক আলোচনার সময় আমার দাদা রমেন্দ্রনাথ মণ্ডল 'অগ্নি' নামের প্রস্তাব দেন, তার থেকেই সংস্থার নামকরণ,' জানান অগ্নি পেনের কর্ণধার।

অগ্নি পেনের পথচলা শুরু পঞ্চাশ লক্ষ টাকা পুঁজি নিয়ে। 'পুরোটাই আমাদের নিজেদের জমানো টাকা দিয়ে শুরু করা হয়। ব্যাঙ্ক থেকে কোনও ঋণ নেওয়া হয়নি,' জানালেন সৌমেনবাবু। শুরুতেই বাজিমাত। ওই বছর সংস্থার টার্নওভার পৌঁছয় ২ কোটি টাকায়। 'দেশে প্রথম ইউজ-অ্যান্ড-থ্রো পেনের প্রচলন করি আমরাই,' দাবি অগ্নি পেনের কর্ণধারের। 'জার্মানির সোনেকেন সংস্থার ইউজ-অ্যান্ড-থ্রো-পেন দেখার পরেই দেশে ওই ধরণের কিছু তৈরি করার চিন্তা মাথায় আসে আমার। আজও দোকানে-বাজারে স্থানীয় কোনও সংস্থার ইউজ-অ্যান্ড-থ্রো পেন দেখলে বুঝবেন ওই সংস্থার কেউ না কেউ কোনও এক সময় আমাদের সংস্থার সঙ্গে যুক্ত ছিল,' বলে চলেন সৌমেন বাবু। প্রথমে হাতে তৈরি করা শুরু করলেও পরে যান্ত্রিক পদ্ধতিতে স্বয়ংক্রিয়ভাবে পেন উৎপাদন শুরু করে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিকস। প্রসার ঘটতে থাকে সংস্থার ব্যবসারও।

বিজ্ঞাপনের পিছনে এক পয়সাও খরচ না করেও কী ভাবে এত পরিচিতি অগ্নি পেনের? 'হ্যাঁ, বিজ্ঞাপনের পিছনে আমরা এখন পর্যন্ত কোনও খরচ করিনি। তবে আমাদের পেনের গুণগত মান ভালো হওয়ার পাশাপাশি ন্যায্য দাম ও প্রচুর উৎপাদনের কারণে চাহিদাও বেশি,' বলেন সৌমেন মণ্ডল। 'আগে যখন হাতে পেন তৈরি করতে হত তখন উৎপাদন বেশি করা সম্ভব হত না। কিন্তু, যান্ত্রিক পদ্ধতিতে পেন উৎপাদন শুরু হওয়ার পরে চাহিদা অনুযায়ী জোগান দিতে পারি আমরা। কাজেই আমাদের ডিস্ট্রিবিউটাররা যখনই অর্ডার দেন তখনই আমরা তা দিতে পারি। তবে এখন পরিস্থিতি এমন দাঁড়িয়েছে অনেক সময় চাহিদা থাকলেও মালের জোগান দিতে পারি না,' বলে চলেন সৌমেনবাবু। বর্তমানে সংস্থাটি প্রতিদিন মোট ৭ লক্ষ পেন উৎপাদন করে। এর পাশাপাশি প্রতিদিন রিফিল ও পেনের খোল তৈরি হয় ৫ লক্ষ। চাহিদা বাড়ায় প্রতিদিন দশ লক্ষ পেন উৎপাদন শুরুর পরিকল্পনা রয়েছে সংস্থাটির। সংস্থার তৈরি রিফিল ও পেনের খোল মন্টেক্স, উইন, ফ্লোরা, কমফোর্ট প্রভৃতি সংস্থাকে সরবরাহ করে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিকস।

সংস্থার পরিচালনায় সৌমেন বাবু ছাড়াও রয়েছেন তাঁর পুত্র সঞ্জিত মণ্ডল ও স্ত্রী সুনীতা মণ্ডল। এককালে যাদের মাধ্যমে রপ্তানির ব্যবসা শুরু করেছিলেন মহারাষ্ট্রের সেই তিন রপ্তানিকারীর হাতে পাঁচ শতাংশ করে মোট ১৫ শতাংশ অংশিদারী আছে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিক্স-এর। পেন ও কালি তৈরির যাবতীয় কাঁচামাল গুজরাট থেকে আনে সংস্থাটি। পেন-এর জন্য প্রয়োজনীয় কাঁচামাল মূলত রিলায়েন্স ইন্ডাস্ট্রিজ থেকেই কেনে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিকস। এছাড়া হলদিয়া পেট্রোকেমিক্যালস থেকেও বেশ কিছু কাঁচামাল কেনে সংস্থাটি।

পশ্চিমবঙ্গে সংস্থার মোট ডিস্ট্রিবিউটারের সংখ্যা ৫০টি। এর পাশাপাশি বিহারেও ৩০ জন ডিস্ট্রিবিউটার রয়েছে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিক্সের। এত কম দামে পেন বিক্রি করেন কী করে? 'আমাদের পেনের বিক্রির উপর ১০ শতাংশ মার্জিন পান ডিস্ট্রিবিউটাররা। যান্ত্রিক পদ্ধতিতে প্রচুর উৎপাদন হওয়ার ফলেই আমরা কম দামে পেন বিক্রি করতে পারি,' বললেন অগ্নির ম্যানেজিং ডিরেক্টর।

দেশের বাজারে বিক্রির পাশাপাশি বিদেশেও সংস্থার পেন রপ্তানি করেছে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিক্স। '১৯৯৭ থেকে ২০০২ সালের মধ্যে নাইজেরিয়া, তানজানিয়া, মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র, ইউরোপের দেশগুলিতে ও কোরিয়ায় আমাদের পেন রপ্তানি করা হয়েছে। মুম্বইয়ে আমাদের রপ্তানিকারীদের মাধ্যমেই মূলত রপ্তানি করেছি আমরা। তবে, ২০০২ সালের পরে সরকার রপ্তানি ক্ষেত্রে কর ছাড়ের সুবিধা কমিয়ে দেওয়ার পরে আমাদেরও আগ্রহ কমে গেছে।' দেশের বাজারে বিক্রি, বিদেশে রপ্তানির পাশাপাশি দেশের বেশ কিছু নামী সংস্থার চাহিদাও মিটিয়েছে অগ্নি পেন। এদের মধ্যে রয়েছে চেন্নাই-এর 'বিগ পেন' ও ইমামির 'রাইট'। 'মার্কিন পেন প্রস্তুতকারী সংস্থা পেপারমেট তাদের ডিপার্টমেন্টাল স্টোরেও আমাদের পেন রাখে,' জানালেন গর্বিত সৌমেন মণ্ডল। রিলায়েন্সও আমাদের সমস্ত পেন কিনে তাদের ডিপার্টমেন্টাল স্টোর 'রিলায়েন্স ফ্রেশ'-এর নামে বিক্রি করবে বলে প্রস্তাব দিয়েছিল, তবে আমরা সেই প্রস্তাবে রাজী হইনি,' বলে চলেন সৌমেনবাবু। কিন্তু রিলায়েন্সের মতো সংস্থার প্রস্তাব ফিরিয়ে দিলেন কেন? 'আমাদের নিজেদের ব্র্যান্ডের একটা পরিচিতি আছে। চাইনি সেই পরিচিতি বিক্রি করে দিতে। আর তাছাড়া ব্যবসার অবস্থা ভালো। এই ক্ষেত্রে সম্ভাবনাও প্রচুর। কাজেই প্রস্তাব ফিরিয়ে দিই।'

'বর্তমানে দেশের পেন শিল্পের বাজার ৩,০০০ কোটি টাকার। চার বছর আগে তা ২,৩০০ কোটি টাকার বাজার ছিল। বৃদ্ধির এই হার থেকেই ধারণা করতে পারেন কী রকম সম্ভাবনা এই শিল্পের,'

সম্ভাবনা প্রচুর বলতে কী বোঝাতে চাইছেন? 'বর্তমানে দেশের পেন শিল্পের বাজার ৩,০০০ কোটি টাকার। চার বছর আগে তা ২,৩০০ কোটি টাকার বাজার ছিল। বৃদ্ধির এই হার থেকেই ধারণা করতে পারেন কী রকম সম্ভাবনা এই শিল্পের,' সৌমেন বলেন।

মাত্র ১০ জন কর্মী নিয়ে যাত্রা শুরু করে সংস্থার বর্তমান স্থায়ী কর্মীর সংখ্যা ১০০ জন। এছাড়া আরও ১৫০ জন অস্থায়ী কর্মীও আছেন সংস্থায়। অগ্নি পেনের সব থেকে ভালো চাহিদা কোথায় বা বাজার কোথায়? 'পশ্চিমবঙ্গ ও বিহারে আমাদের পেনের চাহিদা সব থেকে বেশি। স্থানীয় বাজারে বিক্রিতে মুনাফা বেশি হওয়ায় অন্য রাজ্যে ব্যবসার প্রসার ঘটানোর জন্য ও মুহূর্তে আগ্রহী নই আমরা। তার উপর উৎপাদনের ব্যাপারও আছে। পশ্চিমবঙ্গ ও বিহারেই চাহিদা মেটাতে পারছি না আমরা,' জানালেন সৌমেনবাবু।

বর্তমানে বিজ্ঞাপনের পিছনে এক পয়সাও খরচ না করলেও সংস্থার রিফিল ফিটেড পেন বাজারে এলে প্রচারের জন্য বিজ্ঞাপনের পথে হাঁটবে সৌমেন মণ্ডলের অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিক্স এবং মণ্ডল পেন ইন্ডাস্ট্রিজ। এখন কম দামি পেনের উপর জোর দিলেও তখন বাজারে বেশি দামের পেন ছাড়বে সংস্থাটি। তবে এখনই সরাসরি নিজস্ব আউটলেট খোলার কোনও পরিকল্পনা নেই অগ্নি পেন-এর। ইউজ-অ্যান্ড-থ্রো এবং রিফিল ফিটেড পেন ছাড়া অন্য স্টেশনারি পণ্য যেমন পেন্সিল, ইরেজার, রং তৈরির পথে এখনই হাঁটতে চান না সৌমেনবাবু। 'আগে যে প্রকল্পগুলো হাতে নিয়েছি সেগুলোই ঠিক ভাবে শেষ করি। রিফিল ফিটেড পেনের বাজার ঠিকঠাক ধরতে পারলে তবেই অন্য পণ্য তৈরির বিষয়টি নিয়ে চিন্তাভাবনা করব,' জানালেন তিনি। 'এতদিন সংস্থা ঋণমুক্ত থাকলেও নতুন প্রকল্পের জন্য ঋণ নিতে হয়েছে,' বললেন সৌমেনবাবু। বর্তমানে সংস্থার বার্ষিক বৃদ্ধির হার গড়ে ২৫ থেকে ৩০ শতাংশ। ২০১২-১৩য় সংস্থার মোট টার্নওভার হয়েছে ২০ কোটি টাকা। আগামী পাঁচ বছরে সংস্থাকে কোন উচ্চতায় দেখতে চান? 'আগামী পাঁচ বছরে অগ্নি পেন অ্যান্ড প্লাস্টিক্স ও মণ্ডল পেন ইন্ডাস্ট্রিজ-এর সম্মিলিত টার্নওভার ১০০ কোটি টাকা হবে,' বলেন প্রত্যয়ী সৌমেন মণ্ডল।

Scanned with CamScanner